
تلخيص وترجمة: لمى ابراهيم فياض
الملخص الكامل لـ " قوانين الطبيعة البشرية "
قوانين الطبيعة البشرية
روبرت غرين

الملخص الكامل لكتاب

قوانين الطبيعة البشرية

روبرت غرين

تلخيص وترجمة: لمى إبراهيم فياض

6 تشرين الثاني 2019، صيدا، لبنان

www.lamafayyad.wordpress.com

فهرس المحتويات

مقدمة

صدر بتاريخ 23 تشرين الأول 2018 كتاب لروبرت غرين (Robert Greene) حول فكّ رموز سلوك الناس من حولنا تحت عنوان قوانين الطبيعة البشرية (The Laws of Human Nature)، وهو الكتاب السادس للمؤلف، بعد أن نالت كتبه الخمسة السابقة شهرة واسعة عالمياً، وهي "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" (The 48 Laws of Power)، "ثلاثة وثلاثون استراتيجية للحرب" (The 33 Strategies of War)، "فن الإغواء" (The Art of Seduction)، "الإتقان" (Mastery)، و"القانون الخمسون" (The 50th Law).

روبرت غرين هو مرشد رئيسي لملايين القراء، يوزّع الحكمة القديمة والفلسفة في نصوص أساسية للساعين نحو السلطة والتفاهم والإتقان. الآن يتحول إلى أهم موضوع للجميع ألا وهو فهم دوافع الناس ودوافعهم، حتى عندما يكونون غير واعين بذلك أنفسهم.

وفقاً لروبرت غرين، نحن حيوانات اجتماعية. تعتمد حياتنا على علاقاتنا مع الناس. إن معرفة السبب الذي يجعل الناس يفعلون ما يفعلونه هو الأداة الأكثر أهمية التي يمكن أن نمتلكها، والتي بدونها لا تستطيع مواهبنا الأخرى أن تأخذنا إلى هذا الحدّ. وبالاستفادة من أفكار وأمثلة على غرار بيريكلز (Pericles)، والملكة إليزابيث الأولى، ومارتن لوثر كينغ جونيور، وغيرهم الكثير، يعلّمنا غرين كيف نفصل أنفسنا عن عواطفنا ونسيطر على ضبط النفس، وكيف نطوّر التعاطف الذي يؤدي إلى البصيرة، وكيفية النظر وراء أقنعة الناس، وكيفية مقاومة المطابقة لتطوير الإحساس المنفرد للهدف. سواء كنت في العمل أو في العلاقات أو في تشكيل العالم من حولك، يقدم

كتاب قوانين الطبيعة البشرية تكتيكات رائعة للنجاح، وتحسين الذات، والدفاع عن النفس.

يدافع كتاب "ثمانية وأربعون قانوناً للقوة" عن نهج استراتيجي للحياة ويعلمك أن تدافع عن نفسك بشكل أفضل ضد أسماك القرش هناك. فيما يتطلب الكتاب الجديد "قوانين الطبيعة البشرية" بعض المهارات المتشابهة، لكنه يتعمق أكثر في علم النفس فيما وراء سلوك الناس. بدلاً من أن إخبارك فقط بأن لا تتفوق على رئيسك، يفسّر كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" أن لكل شخص نفسية هشة، بما في ذلك تلك الموجودة فوقك في التسلسل الهرمي. فهو يمنحك فهمًا أكثر عمقًا لدوافع الأشخاص، بما في ذلك دوافعك. لا يكفي مجرد اتباع بعض قوانين السلطة، بل أن تكون أكثر إدراكًا لما يحكم سلوك الناس.

إن الاختلاف الرئيسي هو أن كتاب "قوانين الطبيعة البشرية" مصمّم لمساعدتك على تطوير مهارات أكثر تعاطفاً، لمعرفة وتحمّل ما يجعل الجميع مختلفين. مع أولئك الذين هم عدوانيون وخطرون، يُدعى الى الوعي، وممارسة الدفاع، وعدم السذاجة أبداً. ولكن بشكل عام، فإنه من المفيد فعليًا قبول الأشخاص كما هم ومشاهدة أوجه التشابه بينك وبين الآخرين، بدلاً من تخيل دائمًا أنك متفوق. يجب أن يجعلك تطوير الذكاء الاجتماعي بشكل عام شخصًا أفضل ليكون قائداً أفضل، وعضوًا أكثر تسامحًا في المجموعة. هذا لا يمنع من إدراك تفردك ودعوتك في الحياة. وفي هذا يقول غرين: "لزيادة الأمور سوءاً، تميل ثقافتنا إلى التأكيد على القيمة العليا للفرد وللحقوق الفردية، وتشجيع المزيد من المشاركة الذاتية. نجد المزيد والمزيد من الناس الذين لا يستطيعون تصور أن الآخرين لديهم وجهة نظر مختلفة، وأننا جميعاً ليس بالضبط متشابهين في ما نرغب فيه أو ما نفكر فيه. "

استعان روبرت غرين بالعديد من الشخصيات التاريخية مثل كسينوفون (Xenophon)، بريكليس (Pericles)، ليوناردو دا فينشي؛ في العصر الحديث، نيلسون مانديلا ووارن بافيت (Warren Buffett). بالنسبة لروبرت غرين، فإن كلّ من الملكة إليزابيث الأولى وأبراهام لنكولن، كانا حساسين للغاية ومتعاطفين وكانا سادة في قراءة الآخرين. كانا أيضاً عرضة لحملهما بعيداً من مشاعر الإحباط والغضب والإثارة. (كان على لينكولن أيضاً التعامل مع نوبات اكتئاب قوية). عمل كلاهما بجد للسيطرة على هذه المشاعر في المجال العام وليبقيان هادئين وصبورين قدر الإمكان. إذا غضب لينكولن من جنرال معين، فإنه كان يكتب له رسالة ويضعها في الدرج. كان ينظر إليه في اليوم التالي وغالباً ما تكون عاطفة الغضب قد مرت، ولا يرسلها أبداً. كانت إليزابيث تنفّس عن مشاعرها الحقيقية تجاه قلة مختارة، ولكن في العام كان من الصعب جداً قراءتها. عندما يتعلق الأمر بالاستراتيجية، كان كلاهما بعيدا النظر تمامًا ويقومان بتحليل الوضع، ويخرجان بخطة كبيرة. كانوا يعرفان حدودهما ونقاط ضعفهما ولا يدعيا النجاح يسيطر على رأسيهما.

في هذا الدليل التفصيلي والموسّع حول قوانين الطبيعة البشرية يتحول القارئ إلى "مراقب أكثر هدوءًا واستراتيجية" محصناً ضد "الدراما العاطفية". تلك هي الوعود النبيلة، ولكن حتى المتشككين سيصبحون مؤمنين بعد الغوص في نص روبرت غرين الجيد التنظيم. في كل فصل، يصف روبرت غرين فوائد مواجهة والتغلب على شكل مختلف للضعف البشري. التغلب على "قانون اللاعقلانية"، على سبيل المثال، يؤدي إلى القدرة على "فتح عقلك على ما يحدث بالفعل، في مقابل ما تشعر به". وفي ذلك يقول روبرت غرين ضمن قانون العقلانية:

" سيطر على ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية "

قد يعجبك أن تتخيّل أنك متحكّمٌ في قدرك، وأنك تخطّط بوعي لمسار حياتك بأفضل ما يمكنك. ولكنك غير مدركٌ إلى حدّ كبير كم تسيطر عليك مشاعرك. تجعلك المشاعر تبحث عن أدلة تؤكد ما تريد مسبقاً أن تؤمن به. تجعلك ترى ما ترغب أن ترى، حسب مزاجك، مما يفصلك عن الواقع، ويكون مصدراً للقرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. العقلانية هي القدرة على تعطيل هذه التأثيرات العاطفية، على التفكير بدلاً من إبداء ردّة فعل، على الانفتاح الفكري لما يحدثُ حقيقةً، بالتعارض لما تشعر به. لا يأتي الأمر بشكل طبيعي، إنه قوة يجب أن ننمّيها، ولكن بعمل ذلك، ندرك أعظم إمكانياتنا."

وفي إطار قانون اللاعقلانية، من منظور تاريخي، يسلّط روبرت غرين الضوء على الشخصيات الشهيرة ذات الصلة: هوارد هيوز (Howard Hughes) يمثل المزالق من السلوك القهري، ويجسد أنطون تشيخوف فوائد التغلب على التخريب الذاتي. كما يقتبس غرين عددًا من عظماء الأدب في كتابه، بما في ذلك فيودور دوستويفسكي، وفريدريك نيتشه، وغور فيدال (Gore Vidal)، الذي ينطبق قوله "في كل مرة ينجح فيها صديق، أموت قليلاً"، على الفصل المتعلق بالحسد. وهكذا، فإن رسالة غرين المهيمنة هي "التراجع" عن "الاندفاع الفوري للأحداث" من أجل اكتساب قدر أكبر من التبصّر في تجارب وظروف المرء. إن دراسة روبرت غرين المدروسة للذات والمجتمع ستقدّم، بالنسبة للقارئ، منظوراً مختلفاً ومتعمقاً.

ينقسم كتاب قوانين الطبيعة البشرية إلى ثمانية عشر فصلاً، على الشكل التالي:

فيما يلي بعض المقتطفات من كتاب قوانين الطبيعة البشرية (The Laws of Human Nature):

النرجسي التائب (The Redeemed Narcissist): روبرت ج. أوبنهايمر (J. Robert Oppenheimer) (1904–1967)، كان لفيزيائي المستقبل، الذي عُرف فيما بعد بـ "أب القنبلة الذرية"، طفولة مدللة. كان والده، رجل أعمال، على ما يرام وعائلته تعيش في شقة جميلة في مانهاتن. كانت الأم مصممة على حماية الشاب روبرت من أي شيء غير سار في حياته. كلما كان شعره بحاجة للقصّ، كان يتمّ إحضار الحلاق. كلما اضطروا إلى مغادرة الشقة، كان السائق يقودهم إلى وجهتهم. ينبع جزء من هذا الاحتضان من الخوف الحقيقي: لقد مات شقيق روبرت الأصغر عندما كان عمره بضعة أسابيع فقط. خافت والدته بشكل مخيف من أن يعاني روبرت من نفس المصير، كان مثل هذا الطفل الضعيف. وهكذا منعته من اللعب مع الأطفال الآخرين؛ إذ يمكنه اصطياد الكثير من الأمراض منها. نشأ الصبي بشكل أساسي، يعتمد بشكل كامل على خياله لأي نوع من الترفيه. لهذه الأغراض، حصل على كل ما يمكن أن يريده من كتب، مجموعات علمية، ألعاب للمساعدة في تطوير العقل. سرعان ما بدأ يشعر بتفوق في الفكر بالنسبة إلى أي من أقرانه.

أول إشارة إلى وجود مشكلة حقيقية في حياته جاءت في عام 1918، في معسكر صيفي يهودي كان قد أرسل إليه في جزيرة في بحيرة أونتاريو. لم يكن لديه أصدقاء حقيقيون، واستهزأ به الأولاد الآخرون باستمرار لإهتمامه بالشعر، للكتابة إلى والدته كل يوم، وللاستعراض الفائق لتفوقه الفكري. عندما كشف روبرت لمدير المخيم عن السلوك الغريب للأولاد في مقصورتهم، قرر الصبية، عند سماع ذلك، الانتقام منه. وفي إحدى الأمسيات، احتجزوه وسحبوه إلى بيت ثلجي مجاور. هناك قاموا بتجريده من ملابسه، ودهنوا أردافه وأعضائه التناسلية باللون الأخضر، وربطوه وتركوه وحيداً.

بالنسبة للشاب روبرت، شعر وكأنهم صلبوه لكونه مختلفاً، وبعد سنوات كان يصف ذلك بأنه أهم تجربة مهينة في حياته. بدأ يلوم والديه وتربيته. لم يسمحوا له بالتمرد، ليكون شقياً، ليتطور مثل غيره من الأولاد. بطريقتهم الخاصة، صلبوه بحبهم وتدخلهم.

مع تقدمه في السن بدأ يعتقد أنه كان هناك خطأ كبير في نفسه. لم يكن يريد أن يكون من كان. بدأ يكذب عن خلفيته للأصدقاء. حتى أنه حاول التغطية على كونه يهودي. بإمتلاكه عدد قليل من الأصدقاء، سكب طاقته في الفيزياء وأظهر قدرة مسبقة في هذا المجال، في الأول التحق بجامعة هارفارد في مرحلة البكالوريوس، ثم التحق بجامعة كامبريدج في إنجلترا للعمل في الدراسات العليا. في كامبريدج، مع الشعور بالعزلة والترهيب من قبل الطلاب الآخرين، تحول سلوكه ليصبح غريباً على نحو متزايد. لقد كان حزينًا للغاية وشعر بأن قبضته على الواقع تنزلق. كان محور تركيزه على التعاسة معلمه، باتريك بلاكيت (Patrick Blackett)، الذي كان كل شيء لم يكنه روبرت، أنيقاً، وسيماً، وأنجلو ساكسوني، وبطل حرب بعروس جميلة، وسمعة متزايدة كفيزيائي من الدرجة الأولى. شعر روبرت بحسد شديد من بلاكيت. في أحد الأيام، غير قادر على التحكم في مشاعره، ترك تفاحة على مكتب بلاكيت ممسوحة بالسيانيد، ما يكفي لقتله. وقد أخبَرَ المعلم، الذي تم تحذيره بطريقة ما، السلطات ، لكن من خلال تدخل والدا روبرت ووعده بمقابلة طبيب نفسي، لم يُطرد روبرت.

ومع ذلك، استمر انحداره إلى الجنون. غادر إلى باريس، ليحبس نفسه في غرفة فندق. بدا انتحارياً. تمكن أحد أصدقائه القلائل في ذلك الوقت من الدخول إلى غرفة الفندق، وبعد بضع ساعات، وبينما كان عازماً على التقاط كتاب، قفز روبرت من الخلف، وحاول خنقه بحزام. تمكن الصديق من تحرير نفسه وسقط على الأرض. والآن يبدو أن رغبات روبرت القاتلة قد انتهت أخيرًا ووقع في انهيار عميق.

تمكن ببطء من انتشال نفسه من هذه الأزمة، ومعظمها من خلال عمله والتقدير الذي كان يكتسبه. بعد أن أنهى عامًا في جامعة كامبريدج، أتيحت له فرصة للدراسة في أحد المراكز الرائدة في العالم للفيزياء، وجامعة غوتنغن في ألمانيا، تحت إشراف الفيزيائي العظيم ماكس بورن. في غوتنغن بدا أوبنهايمر وكأنه يزهر، ولكن غرابته تحولت فقط في الشكل. كان يتخيل نفسه على أنه مثل بلاكيت، فقد كان يتصرف مثل اللورد الإنجليزي، مع الآداب واللباس الذي لا تشوبه شائبة، وهو يحمل نفس حقيبة اليد الأنيقة التي كان يملكها بلاكيت. بدت دعوته للدراسة تحت يد بورن، من بورن نفسه، وكأنها تؤثر على رأسه. مارس تأثيره بموقف لا يطاق من التفوق على الجميع هناك. تباهى بمعرفته بالتاريخ الفرنسي والشعر، والفلسفة الهندية وجميع الاتجاهات الفكرية الحديثة. سرعان ما بدأ زملائه الطلاب بالاستياء منه، وخاصة كيف سيطر على الندوات مع بورن، كما لو كان محاضرًا. طلبوا من بورن أن يحاول ترويضه بطريقة ما، لكن بورن كان مهدّداً بشكل كامل من تلميذه.

كان بورن يائساً للتخلص منه. لم يستطع العمل مع الشاب. كان يدمر ثقته بنفسه. وأخيراً، بعد عام، غادر أوبنهايمر للدراسة في مكان آخر. كما كتب بورن بارتياح إلى صديق، "أعترف علانية بأنني لم أعان أبداً مع أي شخص مثله. إنه بلا شك موهوب جدا ولكن بدون انضباط عقلي. إنه متواضع جدا ظاهريًا لكن متغطرسًا للغاية. من خلال أسلوبه في معرفة كل شيء بشكل أفضل ومتابعة أي فكرة قدمتها له، فقد شلّنا جميعًا لمدة ثلاثة أرباع السنة. أستطيع التنفس مرة أخرى منذ رحيله وبدأت في العثور على الشجاعة للعمل".

على مدى السنوات القليلة المقبلة، تمكن أوبنهايمر من تأسيس سمعة لنفسه كفيزيائي نظري لامع، وسرعان ما أصبح أستاذاً رائداً في قسم الفيزياء في جامعة كاليفورنيا في بيركلي. وبدا أنه يستقر، على الرغم من أن غرابته وجدت منافذ أخرى. وأصبح مدخنًا،

وكان يحدّق كثيرًا في الفراغ، ويتحدث إلى نفسه. كان يترك النساء اللواتي حضرن في موعد معه، في سيارته فيما كان يمشي، ولا يعود أبدًا. خارج الفيزياء بقي يبحث عن شيء يؤمن به، شيء يجعله يشعر بالكليّة. في منتصف الثلاثينات التفت إلى الشيوعية. وعلى الرغم من أنه لم ينضم إلى الحزب، إلا أنه كان يتردد على اجتماعاته ودعم مبادئها. لقد كان تحولاً غريباً لشخص لم يسبق له مثيل من قبل أن أعرب عن أدنى ميول سياسية.

في عام 1942، مع استعداد الولايات المتحدة لتطوير القنبلة النووية الخاصة بها، والتي عرفت فيما بعد بمشروع مانهاتن، تم إحضار أوبنهايمر للمشاركة. وكان مكتب التحقيقات الفيدرالي قد حقق في علاقاته الشيوعية واعتبره مخاطرة أمنية، حيث أنه قام على ما يبدو بقطع جميع العلاقات مع رفاقه السابقين. ببطء ازدادت مشاركته، وسرعان ما أصبح رئيس المجموعة الصغيرة التي بدأت العمل النظري على المشروع. ولدهشة الآخرين، وربما حتى أوبنهايمر نفسه، بدا وكأنه يرتقي لهذه المناسبة. خلق جوًا غير رسمي وعفوي شجّع العلماء على أن يكونوا منفتحين ومبدعين. بدأ الآخرون الآن برؤيته كمسؤول فعال للغاية، وهو مهارة لم يعرضها من قبل.

بعد عدة أشهر، تم بناء مختبر في لوس ألاموس بولاية نيومكسيكو بغرض تصميم القنبلة، وعُيّن أوبنهايمر مديرًا لها، وهو تعيين مذهل لشخص له تاريخ سياسي مشكوك فيه. ما جعل قيادته فعالة للغاية هو أنه تمكن من إصابة المجموعة بالشعور بأنها فرقة من المفكرين المتفوقين، في مهمة لإنقاذ العالم من الفاشية والتدمير الذاتي. كان يمكنه أن يفهم المشكلة النظرية الأكثر تطلبًا، ولكنه أيضًا تعامل مع العديد من الشخصيات الصعبة، من جميع أنحاء العالم، الذين تم جمعهم من أجل المشروع. أبقى الجميع مركّزاً على الصورة الأكبر، المهمة. وكشف فجأة عن حساسية مذهلة

للآخرين ومنظورهم، مما أعطى الناس انطباعًا بأنها ديمقراطية حقيقية للعلماء. مع نجاح مشروع مانهاتن، أصبح أوبنهايمر مشهوراً وطنياً.

بعد الحرب، واجه أوبنهايمر العديد من التحديات. واصل مرة أخرى إثارة غضب الكثيرين وخلق أعداء من جميع الجهات. أدى تأييده السابق للشيوعية إلى محاكمة علنية مهينة شوهت سمعته. لكن في الستينيات وجد بعض الخلاص كأستاذ وشخصية عامة تتحدث ضد مخاطر الحرب النووية. والأهم من ذلك أنه بدا أخيرًا أنه يتصالح مع صراعاته السابقة. عند النظر إلى نفسه، رأى بوضوح أن هناك خللاً في الإنسان، لم يتمكن من معرفة هويته، التي حاولت القتل بسبب الحسد، الذي كان يحكم على الطلاب والأساتذة على حد سواء بمعرفته المتفوقة. لقد أدرك أنه من كان في ذلك المخيم منذ سنوات عديدة، الذي ألهم الرغبة في صلبه.

اعترف في حديث واحد بأن كل ما فعله في الماضي تقريباً ملأه بالاشمئزاز، بسبب أنانيته وغطرسته. في الحديث قال أن الوقت قد حان لكي تنظر الإنسانية إلى جانبها المظلم كما فعل مع نفسه. في القيام بذلك، يمكننا إعادة اكتشاف قوة التعاطف. "علينا أن نحاول أكثر من أي شيء أن نكون خبراء في أسوأ ما في أنفسنا: لا ينبغي لنا أن نندهش من العثور على بعض الشر هناك، بحيث نجد ذلك في الخارج بسهولة وفي جميع البلدان الأخرى. لا ينبغي لنا... أن نريح أنفسنا... بأننا جيدون بشكل طبيعي... في هذه المعرفة، لأنفسنا، لبلدنا ... لحضارتنا نفسها، هناك مجال لما نحتاجه أكثر: ... الشجاعة، والفكاه ، وبعض الأعمال الخيرية".

التفسير: في قصة روبرت ج. أوبنهايمر يمكننا أن نلقي نظرة على الحياة الداخلية للنرجسي العميق. كطفل، منعه والديه الذين كانوا فوق مستوى الحماية من تطوير أي شعور إيجابي بالهوية والاستقلالية. الطريقة الوحيدة التي كان يمكن أن يشعر بها بالقوة والكاملة هي من خلال فرض تفوقه الفكري. كان يعتقد أن هذا سوف يجذب له

الانتباه ويفرض الاحترام. مراراً وتكراراً كان عليه أن يواجه التأثير المعاكس: لقد كرهه الناس لهذه الميزة، حتى وصلوا إلى صلبه. تأرجح باستمرار بين الشعور بالتفوق وكراهية الذات العظيمة. لقد جرّب العديد من الهويات، من أجل العثور على واحدة من شأنها أن تناسبه: الأمريكي المبهم الذي ينكر يهوديته. الإنجليزي الأرستقراطي مع الآداب التي لا تشوبها شائبة؛ الشيوعي المتحمس لإنقاذ العالم. لا شيء من هذا نفع. كان شعوره الذاتي المجزأ كابوساً، وبلغ ذروته في أزمة هويته العميقة في منتصف العشرينات من عمره.

بالنسبة إلى أوبنهايمر، لا يمكن أن يأتي التكفير إلا أولاً وقبل كل شيء من خلال عمله، بصفته قائد مشروع مانهاتن. هنا، يمكنه التعبير عن الجوانب العديدة لشخصيته. يمكن أن يكون المنظّر الفيزيائي العظيم، يناقش أحدث الأفكار مع زملائه العلماء. يمكنه أن يكون القائد، يغرس في كل شخص إحساسًا بالهدف؛ يمكن أن يكون الفيلسوف، ويتعامل مع جميع المفكرين الأوروبيين الذين جُلبوا للمشاركة؛ والمرشد الروحي، مما يجعل المجموعة تتماسك. بالعمل على المشروع، شعر أنه كاملٌ لأول مرة في حياته. والاهتمام الذي جاء من كونه المدير أرضى جميع انعدام الأمان العميق لديه. بعد هذا المشروع، كان يتنقل ذهاباً وإياباً بين حسّه القديم والجديد في النفس، غير مستعيداً أبداً السحر في لوس ألاموس. ولكن في وقت لاحق في الحياة، من خلال إعادة تقييم جذرية لماضيه، تمكّن من أن يتصالح مع جميع أخطاءه ويتخلص في نهاية المطاف من الحاجة إلى الشعور بالتفوق. وبإدراكٍ كهذا، تمكّن من أن يبدأ بالتعاطف مع الآخرين، ما أطلق عليه "العمل الخيري".

إفهم: نحن لسنا مختلفين عن النرجسي العميق كما نحب أن نعتقد. نحن جميعاً نتوق إلى الانتباه وتوثيق الفاعلية؛ كلنا نميل إلى الشعور بالتفوق على الآخرين. قد يكون إحساسنا بالذات أقوى، لكن الذات التي نحملها معنا هي تبسيط للحقيقة: نحن في

الواقع معقدون وفوضويون إلى حد كبير، كتلة من الدوافع. النفس التي نعمد إلى حبها والاعتماد عليها هو خيال ضروري. في أوقات الأزمات، يمكن أن تتفكك صورتنا الذاتية؛ يمكننا أن نختبر لحظات التشرذم وذلك مخيف.

بغض النظر عن مكان وجودنا في الطيف، يظل العمل هو أعظم أشكال الخلاص لنا جميعًا. إذا نجحنا في العثور على دعوتنا، في العثور على نوع العمل الذي يناسبنا، كما فعل اوبنهايمر مع مشروع مانهاتن، يمكننا التعبير من خلاله عن العديد من جوانب شخصيتنا ومزاجنا. يمكننا الخروج من استغراقنا الذاتي المعتاد وصب طاقاتنا العقلية في مشروع، وفي الأشخاص الآخرين الذين يجب أن نتعاون معهم. من خلال عملنا، نكتشف قيودنا ونقاط قوتنا. نكتشف من نحن. من خلال ما نحققه، يمكننا الحصول على نوع من الاهتمام والتقدير. وكما هو الحال مع أوبنهايمر، من خلال كوننا صادقين مع أنفسنا، ورؤية عيوبنا الخاصة، يمكننا التخلص من حاجتنا المستمرة إلى الشعور بالتفوق، والاتصال بالأشخاص على مستوى أعمق. من خلال التركيز نحو الخارج على العمل وعلى الناس، حتى أعمق النرجسيين يمكنهم تخليص أنفسهم.

الفهرس التفصيلي لكتاب قوانين الطبيعة البشرية

ينقسم كتاب قوانين الطبيعة البشرية إلى ثمانية عشر فصلاً، على الشكل التالي:

إدارة فن الانطباع

القانون 4: حدّد قوة شخصيات الناس – قانون السلوك المُدمِن اللاإرادي

النَمَط

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

إشارات الشخصية

الأنماط السامّة

الشخصية المتفوقة

القانون 5: كُن موضِع رغبة مراوِغ – قانون الاشتهاء

موضع الرغبة

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

استراتيجيات إثارة الرغبة

الرغبة الأسمى

القانون 6: ارتقي بوجهة نظرك – قانون قِصر النظر

لحظات الجنون

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

أربع علامات لقِصر النظر واستراتيجيات لتجاوزها

الإنسان البعيد النَظَر

القانون 7: ليّن مقاومة الناس عبر تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدِفاعية

لعبة التأثير

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

أربع استراتيجيات لتصبح متمرساً في الإقناع

العقل المَرِن – الاستراتيجيات الذاتية

القانون 8: غيّر ظروفك بتغيير موقفك – قانون التخريب الذاتي

الحرية النهائية

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

الموقف المُقيَّد (السلبي)

الموقف الواسع النطاق (الإيجابي)

القانون 9: واجِه جانبك المظلم – قانون القمع

الجانب المظلم

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

فكّ رموز الظلّ: السلوك المتناقض

الإنسان المتكامل

القانون 10: احذر الأنا الهشّة – قانون الحسد

الأصدقاء المُهلكين

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

علامات الحسد

أنماط الحسود

محفّزات الحسد

ما وراء الحسد

القانون 11: اعرف حدودك – قانون العظمة

وهم النجاح

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

القائد المُعظَّم

العَظَمَة العملية

القانون 12: أعِد ارتباطك بالمذكر أو المؤنث في داخلك – قانون صلابة الجنسانية

الجنس الأصلي

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

إسقاط الجنس – الأنماط

الرجل/المرأة الأول

القانون 13: تقدّم بحسّ الهدف – قانون التشتّت

الصوت

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

استراتيجيات تطوير حسّ هدف عالي

إغراء الأهداف الخاطئة

القانون 14: قاوم الانسحاب نحو الأسفل للمجموعة – قانون المطابقة

تجربة في الطبيعة البشرية

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

البِلاط ورجال حاشيته

مجموعة الواقِع

القانون 15: إجعلهم يريدون متابعتك – قانون التقلّب

لعنة الأحقّية

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

استراتيجيات إنشاء السُلطة

السُلطة الداخلية

القانون 16: انظر العداء خلف الواجهة الودية – قانون العدوانية

المُعتدي المحنّك

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

مصدر العدوانية البشرية

العدوانية السلبية – استراتيجياتها وكيفية التصدّي لها

العدوانية المُسيطَر عليها

القانون 17: اغتنم اللحظة التاريخية – قانون قِصر نظر الأجيال

التيّار الصاعِد

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

ظاهرة الأجيال

أنماط الأجيال

استراتيجيات استثمار روح الأزمان

الإنسان ما وراء الزمن والموت

القانون 18: تأمل في الوفاة الشائعة – قانون إنكار الموت

رصاصة في الجَنب

مفاتيح إلى الطبيعة البشرية

فلسفة للحياة من خلال الموت

ملخص القوانين الثمانية عشر

القانون 1 : سيطر على ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

قد يُعجبك أن تتخيّل أنك متحكّمٌ في قدرك، وأنك تخطّط بوعي لمسار حياتك بأفضل ما يمكنك. ولكنك غير مدركٌ إلى حدّ كبير كم تسيطر عليك مشاعرك. تجعلك المشاعر تبحث عن أدلة تؤكد ما تريد مسبقاً أن تؤمن به. تجعلك ترى ما ترغب أن ترى، حسب مزاجك، مما يفصلك عن الواقع، ويكون مصدراً للقرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. العقلانية هي القدرة على تعطيل هذه التأثيرات العاطفية، على التفكير بدلاً من إبداء ردّة فعل، على الانفتاح الفكري لما يحدثُ حقيقةً، بالتعارض لما تشعر به. لا يأتي الأمر بشكل طبيعي، إنه قوة يجب أن ننمّيها، ولكن بفعل ذلك، ندرك أعظم إمكانياتنا.

القانون 2 : حوّل الحب الذاتي الى التعاطف – قانون النرجسية

جميعنا نملك بشكل طبيعي الأداة الأكثر تميّزاً للاتصال بالناس وبلوغ القوة الاجتماعية – التعاطف. عندما يتمّ تنميتها واستخدامها بشكل سليم، تسمح لنا بالرؤية داخل أمزجة وعقول الآخرين، بحيث تعطينا القوة للتنبؤ بأفعال الناس، وتخفيض ردود أفعالهم بأسلوب لطيف. هذه الأداة هي مسكّنة بامتصاصنا الذاتي الاعتيادي. جميعنا نرجسيون، بعضنا بشكل أعمق على الطيف أكثر من غيره. إنّ رسالتنا في الحياة هي الوصول الى توافق مع هذا الحب الذاتي وتعلّم كيفية تحويل حساسيتنا نحو الخارج، باتجاه الآخرين، بدلاً من نحو الداخل. يجب أن نتعرّف في نفس الوقت على النرجسيين السامّين بيننا قبل التورّط في شِرك الدراما الخاصة بهم، والتسمّم بحسدهم.

القانون 3 : أُنظر من خلال أقنعة الناس – قانون تقمّص الأدوار

يميل الناس لارتداء القناع الذي يُظهرهم في أفضل ضوء ممكن – متواضع، واثق، مجتهد. هم يقولون الأشياء الصحيحة، ويبتسمون، ويبدون مهتمين بأفكارنا. يتعلمون إخفاء عدم أمانهم وحسدهم، إذا ما أخذنا هذا المظهر إلى الواقع، فإننا لا نعرف أبداً مشاعرهم الحقيقية، وفي بعض الأحيان نُصاب بالعمى بسبب مقاومتهم المفاجئة، وعدائيتهم وأعمالهم المتلاعبة. لحسن الحظ، يمتلك القناع تشققات فيه. يُسرّب الناس باستمرار شعورهم الحقيقي ورغباتهم اللاواعية في الإشارات غير اللفظية التي لا يستطيعون السيطرة عليها تماماً – تعبيرات الوجه، والتعبيرات الصوتية، والتوتر في الجسم، والإيماءات العصبية. يجب أن تتقن هذه اللغة بتحويل نفسك إلى قارئ متفوق للرجال والنساء. متسلّحاً بهذه المعرفة، يمكنك اتخاذ التدابير الدفاعية المناسبة. من ناحية أخرى، بما أن المظاهر هي ما يحكم الناس عليك به، فيجب أن تتعلم كيف تُقدّم أفضل واجهة وتلعب دورك بأقصى تأثير.

القانون 4 : حدّد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

عند اختيار الأشخاص للعمل والمشاركة، لا تُفتَن بسمعتهم أو تُؤخَذ بالصورة السطحية التي يحاولون عرضها. بدلاً من ذلك، درّب نفسك على النظر في أعماقهم ورؤية شخصيتهم، إذ يتمّ تشكيل شخصية الناس في سنواتهم الأولى ومن خلال عاداتهم اليومية. هذا ما يُجبرهم على تكرار أعمال معينة في حياتهم والوقوع في أنماط سلبية. أُنظر عن كثب إلى مثل هذه الأنماط وتذكّر أن الناس لا يفعلون شيئًا فقط لمرة واحدة. سوف يكرّرون حتماً سلوكهم. قم بقياس القوة النسبية لشخصيتهم من خلال كيفية التعامل بشكل جيد مع الشدائد، ومن خلال قدرتهم على التكيف والعمل مع الآخرين،

وصبرهم وقدرتهم على التعلّم. إنجذب دائماً نحو أولئك الذين يُظهرون علامات القوة، وتجنّب العديد من الأنواع السامة هناك. تعرّف تماماً على شخصيتك الخاصة حتى تتمكّن من كسر أنماطك القهرية والسيطرة على مصيرك.

القانون 5 : كُن موضِع رغبة مراوِغ – قانون الاشتهاء

إن الغياب والحضور لهما تأثيرات أولية للغاية علينا. إن الكثير من الحضور يخنق، بينما تُحفِّز درجة من الغياب اهتمامنا. لقد تَميّزنا بالرغبة المستمرة في امتلاك ما ليس لدينا – الشيء المُسقَط من قبل أوهامنا. تعلّم كيفية خلق بعض الغموض من حولك، واستخدام الغياب الاستراتيجي لجعل الناس يرغبون في العودة، لكي يريدوا أن يمتلكوك. ألمِح أمام الآخرين ما يفتقدونه أكثر في الحياة، ما يُحظر عليهم امتلاكه، وسوف يُجنّون بالرغبة. إن العشب دائماً أكثر اخضراراً على الجانب الآخر من السياج. تغلّب على هذا الضعف في نفسك من خلال تقبّل ظروفك، مصيرك.

القانون 6 : ارتقي بوجهة نظرك – قانون قِصَر النظر

إنه في الجزء الحيواني من طبيعتك أن تكون أكثر إعجاباً بما يمكنك رؤيته وسماعه في الوقت الحاضر – أحدث تقارير واتجاهات الأخبار، وآراء وأفعال الأشخاص من حولك، وكل ما يبدو أكثر دراماتيكية. هذا هو ما يجعلك تسقط على مخططات مغرية توعِدُ بتحقيق نتائج سريعة وأموال سهلة. هذا أيضاً ما يجعلك تبالغ في الاستجابة للظروف الحالية – تصبح مبتهجاً للغاية أو مذعوراً حين تتحول الأحداث إلى اتجاه واحد أو آخر. تعلّم كيفية قياس الأشخاص من خلال ضيق رؤيتهم أو اتساع نطاق رؤيتهم؛ تجنّب التشابك مع أولئك الذين لا يستطيعون رؤية عواقب أفعالهم، والذين هم

في وضعية ردّ الفعل المستمر. سوف يُصيبوك بهذه الطاقة. يجب أن تكون عيناك على الاتجاهات الأكبر التي تحكم الأحداث، على ما هو غير مرئي على الفور. لا تغفل عن أهدافك البعيدة المدى. بمنظور عالي، سيكون لديك الصبر والوضوح للوصول إلى أي هدف تقريباً.

القانون 7 : ليّن مقاومة الناس عبر تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدِفاعية

إن الحياة قاسية والناس قادرين على المنافسة. يجب علينا بطبيعة الحال الاعتناء بمصالحنا الخاصة. نريد أيضًا أن نشعر بأننا مستقلون، ونقوم بمزايداتنا الخاصة. لذلك عندما يحاول الآخرون إقناعنا أو تغييرنا، نصبح دفاعيين ومقاومين. إن حاجتنا للشعور بالاستقلال ترضخ للتحديات. لهذا السبب من أجل جعل الناس يتخلّون عن مواقفهم الدفاعية، يجب عليك دائماً أن تجعل الأمر يبدو وكأن ما يفعلونه هو بإرادتهم الحرة. إن خلق شعور بالدفء المتبادل يساعد على تليين مقاومة الناس ويجعلهم يريدون المساعدة. لا تهاجم الناس بسبب معتقداتهم أو تجعلهم يشعرون بعدم الأمان بشأن ذكائهم أو طيبتهم – هذا من شأنه أن يعزّز دفاعهم فقط ويجعل مهمتك مستحيلة. اجعلهم يشعرون بأنه من خلال فعلهم ما تُريد يكونون نبلاء ومُحسنين – الإغراء النهائي. تعلّم ترويض طبيعتك العنيدة وحرّر عقلك من مواقفه الدفاعية والمغلقَة، مطلِقاً العنان لِقواك الإبداعية.

القانون 8 : غيّر ظروفك بتغيير موقفك – قانون التخريب الذاتي

كل واحد منا لديه طريقة خاصة للنظر إلى العالم، لتفسير الأحداث وأفعال الناس من حولنا. هذا هو موقفنا، ويحّدد الكثير مما يحدث لنا في الحياة. إذا كان موقفنا مخيفاً

في الأساس، فإننا نرى السلبية في كل الظروف. نتوقف عن استغلال الفرص. نحن نلوم الآخرين على الأخطاء ونفشل في التعلّم منها. إذا شعرنا بأننا مُعادون أو مرتابون، فإننا نجعل الآخرين يشعرون بمثل هذه المشاعر في وجودنا. نحن نقوم بتخريب حياتنا المهنية وعلاقاتنا من خلال خلق الظروف التي نخشاها أكثر بطريقة لاواعية. ومع ذلك، فإن موقف الإنسان قابل للتكيّف. من خلال جعل موقفنا أكثر إيجابية، وانفتاحاً، وتسامحاً مع الآخرين، يمكننا أن نُشعِلُ ديناميكية مختلفة – يمكننا أن نتعلم من الشدائد، نخلق الفرص من لا شيء، ونجذب الناس إلينا. يجب علينا استكشاف حدود إرادتنا وإلى أي مدى يمكن أن تأخذنا.

القانون 9 : واجِه جانبك المظلم – قانون القمع

نادراً ما يكون الناس من هم على ما يبدون عليه. إن التربّص تحت مظهرهم الخارجي المهذب والأنيس هو بالضرورة جانب الظل المظلم المتكوّن من عدم الأمان والنبضات العدوانية والأنانية التي يقمعونها ويُخفونها بعناية بعيداً عن أنظار العامة. هذا الجانب المظلم يتسرب من السلوك الذي يُربكك ويضرّ بك. تعلّم كيفية التعرف على علامات الظل قبل أن تصبح سامة. أنظر إلى صفات الأشخاص الظاهرة – القداسة، والقساوة وما إلى ذلك – كتغطية على الميزة المعاكسة. يجب أن تدرك جانبك المظلم. فبكونك واعياً به، يمكنك التحكم وتوجيه الطاقات الإبداعية الكامنة في لاوعيك. من خلال دمج الجانب المظلم بشخصيتك، ستصبح إنسانًا أكثر اكتمالاً وستشعّ أصالةً تجذب الأشخاص إليك.

القانون 10 : احذر الأنا الهشّة – قانون الحسد

نحن البشر مضطرون بطبيعة الحال لمقارنة أنفسنا مع بعضنا البعض. نحن نقيس باستمرار حالة الأشخاص، ومستويات الاحترام والاهتمام الذي يتلقونه، ونلاحظ أي اختلافات بين ما لدينا وما لديهم. بالنسبة لبعضنا، هذه الحاجة إلى المقارنة تخدم كحافز للتفوق من خلال عملنا. بالنسبة لآخرين، يمكن أن يتحول إلى حسد عميق – الشعور بالدونية والإحباط الذي يؤدي إلى هجمات سرية وتخريب. لا أحد يعترف بالتصرف بدافع الحسد. يجب أن تتعرف على علامات الإنذار المبكرة – الثناء والمزايدات من أجل الصداقة التي تبدو مثيرة وغير متناسبة؛ توجيه مبطّن لكلام جارح تحت ستار الفكاهة الطيبة؛ عدم ارتياح واضح مع نجاحك. من المرجح أن يظهر فجأة بين الأصدقاء أو زملائك في نفس المهنة. تعلّم تحويل الحسد عن طريق جذب الانتباه بعيداً عنك. طوّر شعورك بالقيمة الذاتية من المعايير الداخلية وليس من المقارنات المستمرة.

القانون 11 : اعرف حدودك – قانون العظمة

نحن البشر لدينا حاجة عميقة للتفكير في أنفسنا. إذا كان هذا الرأي عن طيبتنا وعظمتنا وتألقنا ينحرف بما فيه الكفاية عن الواقع، فإننا نصبح متكلّفين. نتخيل تفوقنا. في كثير من الأحيان، سيؤدي قدر ضئيل من النجاح إلى رفع عَظَمَتنا الطبيعية إلى مستويات أكثر خطورة. إن رأينا الذاتي العالي تمّ تأكيده الآن عن طريق الأحداث. ننسى الدور الذي ربما لعبه الحظ في النجاح، أو مساهمة الآخرين. نتخيل أنه لدينا لمسة ذهبية. بفقدان الاتصال مع الواقع، نتخذّ قرارات غير عقلانية. هذا هو السبب في أن نجاحنا في كثير من الأحيان لا يدوم. ابحث عن علامات العَظَمَة المرتفعة في

نفسك وفي الآخرين – مستحوذاً على اليقين في النتيجة الإيجابية لخططك؛ النَزَق المفرط في حال الانتقاد؛ الازدراء لأي شكل من أشكال السلطة. واجه الانجرار للعظمة من خلال الحفاظ على تقييم واقعي لنفسك وحدودك. اربط أي مشاعر للعظمة بعملك وإنجازاتك ومساهماتك في المجتمع.

القانون 12 : أعِد ارتباطك بالمذكر أو المؤنث في داخلك – قانون صلابة الجنسانية

كل منا له صفات ذكورية وأنثوية – بعضها جيني، وبعضها يأتي من التأثير العميق للوالدين من الجنس الآخر. ولكن في الحاجة إلى تقديم هوية ثابتة في المجتمع، فإننا نميل إلى قمع هذه الصفات، مع التركيز المبالغ على الدور الذكوري أو الأنثوي المتوقع منا. ونحن ندفع ثمن ذلك. نفقد أبعاد ثمينة لشخصيتنا، وتصبح أفكارنا وأساليبنا في التصرف متزمّتة. تعاني علاقاتنا مع أفراد الجنس الآخر فيما نُسقط عليها أوهامنا وأعمالنا العدائية. يجب أن تكون على دراية بهذه الصفات الذكرية أو الأنثوية المفقودة وتُعيد الاتصال ببطء معها، مُطلِقاً العنان للقوى الإبداعية في هذه العملية. سوف تصبح أكثر مرونة في تفكيرك. بإخراج الصفة الخافتة المذكرة أو المؤنثة لشخصيتك، سوف تُذهل الناس بأن تكون نفسك بشكل أصلي. لا تلعب دور الجندر المتوقع، بل قُم بإنشاء الدور الذي يناسبك.

القانون 13 : تقدّم بحسّ الهدف – قانون التشتّت

على عكس الحيوانات، مع غرائزها لإرشادها إلى مخاطر الماضي، نحن البشر يجب أن نعتمد على قراراتنا الواعية. نبذل قصارى جهدنا عندما يتعلق الأمر بمسارنا

الوظيفي والتعامل مع النكسات الحتمية في الحياة. ولكن في الجزء الخلفي من عقولنا، يمكننا الإحساس بفقدان اتجاه شامل، حيث يتم سحبنا بهذه الطريقة وبتلك الطريقة من خلال مزاجنا وآراء الآخرين، كيف انتهى بنا المطاف في هذا العمل، في هذا المكان؟ هذا الانحراف يمكن أن يؤدي إلى طريق مسدود. إن الطريقة لتجنب مثل هذا المصير هي بتطوير إحساس بالهدف، واكتشاف دعوتنا في الحياة واستخدام مثل هذه المعرفة لإرشادنا في قراراتنا. فنصل إلى معرفة أنفسنا بشكل أعمق – أذواقنا وميولنا. نحن نثق بأنفسنا، ونعرف المعارك والطرق التي يجب تجنبها. حتى لحظات الشك لدينا، حتى إخفاقاتنا لها هدف – لزيادتنا صلابة. مع هذه الطاقة والتوجيه، تمتلك أفعالنا قوة لا يمكن وقفها.

القانون 14: قاوم الانسحاب نحو الأسفل للمجموعة – قانون المطابقة

لدينا جانب في شخصيتنا بأننا لا نُدرك بشكل عام – شخصيتنا الاجتماعية، والشخص المختلف الذي نصبحه عندما نعمل في مجموعات من الناس. في إطار المجموعة، نحاكي دون قصد ما يقوله الآخرون ويفعلونه. نحن نفكر بشكل مختلف، أكثر اهتماماً بالتصديق والاعتقاد بما يعتقده الآخرون. نشعر بعواطف مختلفة، ونُصاب بمزاج المجموعة. نحن أكثر عرضة للمخاطرة، والتصرف بشكل غير عقلاني، لأن الجميع يفعل ذلك. هذه الشخصية الاجتماعية يمكن أن تهيمن على ما نحن عليه. بالاستماع إلى الآخرين وبالتوافق لسلوكنا لهم، نفقد ببطء الإحساس بتفردنا وقدرتنا على التفكير بأنفسنا. الحل الوحيد هو بتطوير الوعي الذاتي والفهم المتفوق للتغييرات التي تحدث داخلنا في المجموعات. بمثل هذا الذكاء، يمكننا أن نصبح فاعلين اجتماعيين متفوقين، قادرين على التكيف ظاهريًا والتعاون مع الآخرين على مستوى عالٍ، مع الحفاظ على استقلالنا وعقلانيتنا.

القانون 15 : إجعلهم يريدون اللحاق بك – قانون التقلّب

على الرغم من أن أساليب القيادة تتغير مع الزمن، إلا أن ثابتٌ واحد يبقى: فالناس دائمًا ما يتناقضون حول من هم في السلطة. يريدون أن يُقادوا ولكن أيضا أن يشعروا بالحرية. يريدون أن يتمتعوا بالحماية وأن يتمتعوا بالرخاء لكن دون التضحيات؛ هم يعبدون الملك ويريدون قتله في آن واحد. عندما تكون قائد المجموعة، يكون الناس مستعدين باستمرار للانقلاب عليك في اللحظة التي تبدو فيها ضعيفاً أو تواجه انتكاسة. لا تستسلم للأحكام المسبقة للزمن، فتتخيل أن ما عليك القيام به لكسب ولاءهم هو أن تكون متساوياً أو صديقاً لهم؛ سوف يشكّ الناس في قوتك، ويرتابون في دوافعك، ويستجيبون بازدراء خفيّ. إن السلطة هي الفن الدقيق في خلق مظهر القوة والشرعية والعدالة فيما تجعل الناس يتعرفون عليك كقائد في خدمتهم. إذا كنت تريد أن تقود، يجب عليك إتقان هذا الفن في وقت مبكر في حياتك. وبمجرد اكتساب ثقة الناس، سيقفون معك كقائد لهم، بغض النظر عن الظروف السيئة.

القانون 16 : انظر إلى العداء خلف الواجهة الودّية – قانون العدوانية

على السطح، يبدو الناس من حولك مهذبين ومتحضرين. لكن تحت القناع، هم جميعاً يتعاملون حتماً مع الإحباطات. لديهم حاجة للتأثير على الناس والحصول على السلطة على الظروف. بالشعور بالصدّ في محاولاتهم، غالباً ما يحاولون تأكيد أنفسهم بطرق استغلالية تتصيّدك على غفلة. ثم هناك مِمَن حاجتهم إلى السلطة ونفاد صبرهم للحصول عليها أكثر من الآخرين. يصبحون عدوانيين بشكل خاص، ويسلكون طريقهم من خلال ترويع الناس، ويكون عنيدين ومستعدين للقيام بأي شيء تقريباً. يجب عليك تحويل نفسك إلى مراقب متفوق لرغبات الناس العدوانية غير المُرضية، مع إيلاء

اهتمام إضافي للمعتدين المزمنين والمعتدين السلبيين في وسطنا. يجب أن تتعرف على العلامات – أنماط السلوك السابقة، والحاجة المهووسة إلى السيطرة على كل شيء في بيئتهم – مما يُشير إلى الأنواع الخطيرة. فهي تعتمد على جعلك عاطفياً – خائفاً وغاضباً – وغير قادراً على التفكير بشكل سليم. لا تُعطيهم هذه القوة. عندما يتعلق الأمر بطاقتك العدوانية، تعلّم ترويضها وتوجيهها لأغراض مثمرة – ناصِر نفسك، مهاجماً المشاكل بطاقةٍ لا هوادة فيها، ومحقّقاً طموحات كبيرة.

القانون 17 : اغتنم اللحظة التاريخية – قانون قِصر نظر الأجيال

لقد وُلِدتَ في جيلٍ يُحدّد من أنت أكثر مما تتخيل. يريد جيلك أن يفصل نفسه عن الجيل السابق ويضع لهجة جديدة للعالم. في هذه العملية، يشكّل بعض الأذواق والقيم وطرق التفكير التي تستوعبها أنت كفرد. مع تقدمك في العمر، تميل قيم وأفكار الجيل إلى إغلاقك عن وجهات النظر الأخرى، مما يؤدي إلى تقييد عقلك. إن مهمتك هي أن تفهم بأعمق قدر ممكن هذا التأثير القوي على من أنت عليه وكيف ترى العالم. بمعرفتك بعمق لروح جيلك وللأوقات التي تعيش فيها، ستتمكن من استغلال روح العصر. ستكون أنت الشخص الوحيد الذي يتوقّع ويعيّن الاتجاهات التي يتلهّف لها جيلك. سوف تحرّر عقلك من القيود العقلية التي يضعها عليك جيلك، وسوف تصبح أكثر الشخصَ الذي تتخيل نفسك أنك تكونه، بكل القوة التي تمنحك اياها الحرية.

القانون 18 : تأمّل في الوفاة الشائعة – قانون إنكار الموت

معظمنا يقضي حياته متجنّباً التفكير في الموت. بدلاً من ذلك، يجب أن تكون حتمية الموت في أذهاننا باستمرار. إن فهمنا لقِصَر الحياة يملأنا بالإحساس بالهدف

وبالإلحاح لتحقيق أهدافنا. إن تدريب أنفسنا على مواجهة هذا الواقع وقبوله يجعل من الأسهل إدارة النكسات التي لا مفرّ منها والانفصالات والأزمات في الحياة. ذلك يُعطينا إحساساً بالتناسب، مع ما يهمّ حقاً في هذا الوجود الوجيز لنا. يبحث معظم الناس باستمرار عن طرق لفصل أنفسهم عن الآخرين وليشعروا بالتفوق. بدلاً من ذلك، يجب أن ننظر إلى الوفاة لكل شخص، وكيف أنه يساوي بيننا ويربطنا جميعًا. من خلال إدراكنا العميق لموتنا، فإننا نكثّف خبرتنا في كل جانب من جوانب الحياة.

القانون الأول

سيطر على ذاتك العاطفية – قانون اللاعقلانية

قد يُعجبك أن تتخيّل أنك متحكّمٌ في قدرك، وأنك تخطّط بوعي لمسار حياتك بأفضل ما يمكنك. ولكنك غير مدركٌ إلى حدّ كبير كم تسيطر عليك مشاعرك. تجعلك المشاعر تبحث عن أدلة تؤكد ما تريد مسبقاً أن تؤمن به. تجعلك ترى ما ترغب أن ترى، حسب مزاجك، مما يفصلك عن الواقع، ويكون مصدراً للقرارات السيئة والأنماط السلبية التي تطارد حياتك. العقلانية هي القدرة على تعطيل هذه التأثيرات العاطفية، على التفكير بدلاً من إبداء ردّة فعل، على الانفتاح الفكري لما يحدثُ حقيقةً، بالتعارض لما تشعر به. لا يأتي الأمر بشكل طبيعي، إنه قوة يجب أن ننمّيها، ولكن بفعل ذلك، ندرك أعظم إمكانياتنا.

مثل الجميع، تعتقد أنك عقلاني، لكنك لست كذلك. إن العقلانية ليست القوة التي تولد بها بل تكتسبها من خلال التدريب والممارسة. أنت مصاب بكل الدراما التي يثيرها الآخرون. وتتفاعل باستمرار مع ما يسبّبه لك الناس، تعاني من موجات من الإثارة، وانعدام الأمن، والقلق مما يجعل من الصعب عليك التركيز. يتم جذب انتباهك بهذه الطريقة، وبدون المعيار العقلاني لتوجيه قراراتك، لن تصل أبدًا إلى الأهداف التي تحددها. في أي لحظة يمكن أن يتغير هذا مع قرار بسيط أي عبر تنمية أثينا الداخلية الخاصة بك.

العقلانية إذن هي ما سوف تقدّره أكثر من أي شيء والذي سوف تكون بمثابة دليلك. مهمتك الأولى هي النظر في تلك المشاعر التي تُصيب باستمرار أفكارك وقراراتك.

إفهم: الخطوة الأولى نحو أن تصبح عقلانياً هو فهم اللاعقلانية الأساسية لدينا.

يمكننا أن نرى الفرق في القرارات والإجراءات التي يتخذها الناس والنتائج المترتبة على ذلك. يُظهر الناس العقلانيون بمرور الوقت أنهم قادرون على إنهاء مشروع وتحقيق أهدافهم والعمل بفاعلية مع فريق وإنشاء شيء يدوم. يكشف الناس اللاعقلانيون في أنماط حياتهم عن أنماط سلبية – أخطاء متكررة الحدوث، والصراعات غير الضرورية التي تتبعهم أينما ذهبوا، والأحلام والمشاريع التي لم تتحقق أبداً، والغضب والرغبات للتغيير التي لا تُترجم أبداً إلى عمل ملموس. هم عاطفيون وتفاعليون وغير مدركون لذلك.

عندما يتعلق الأمر بالقرارات المهنية، سوف يبحث الأشخاص العقلانيون عن وظائف تناسب أهدافهم على المدى الطويل. بينما ستقرر الأنواع غير العقلانية استنادًا إلى مقدار المال الذي يمكن أن تحققه على الفور، وما يشعرون أنهم يستحقونه في الحياة (أحيانًا قليلًا جدًا)، ومقدار ما يمكنهم تحمّله في الوظيفة، أو مدى الاهتمام الذي قد يجلبه لهم المنصب. مما يؤدي إلى طريق مسدود.

لحسن الحظ، إن الحصول على العقلانية ليس معقداً. إنه ببساطة يتطلب معرفة والعمل من خلال عملية من ثلاث خطوات. أولاً، يجب أن نكون مدركين لما نسميه باللاعقلانية المنخفضة المستوى. ثانياً، يجب أن نفهم طبيعة ما نسميه باللاعقلانية العالية المستوى.

ثالثاً، نحن بحاجة إلى سنّ استراتيجيات وتمارين معينة من شأنها تعزيز جزء التفكير في الدماغ وإعطائه المزيد من القوة في الصراع الأبدي مع عواطفنا. ستساعدك الخطوات الثلاث التالية على البدء في المسار الصحيح نحو العقلانية. سيكون من الحكمة دمج كل من الثلاثة في دراستك وممارستك في الطبيعة البشرية.

الخطوة الأولى: التعرف على التحيّز

تحيّز التأكيد

إننا ننجح في العثور على الأدلة التي تؤكد ما نريد تصديقه. هذا هو المعروف باسم تأكيد التحيز. في النهاية، يريد الناس سماع أفكارهم وتفضيلاتهم التي يؤكدها رأي خبير. بوجه عام، يجب ألا تقبل أبدًا صحة أفكار الأشخاص لأنهم قدموا "الأدلة". وبدلاً من ذلك، افحص الأدلة بنفسك، مع قدر كبير من التشكك بقدر ما يمكنك حشده. يجب أن يكون دافعك الأول دائمًا العثور على الأدلة التي تُنفي صحة معتقداتك العزيزة ومعتقدات الآخرين. هذا هو العلم الحقيقي.

تحيّز المعتقد

نحن نتمسك بفكرة تُرضينا سرًا، ولكن في العمق قد تكون لدينا بعض الشكوك حول حقيقتها، ولذا فنحن نقطع مسافة إضافية لإقناع أنفسنا – أن نؤمن بها بشراسة كبيرة ونعارض بصوت عال أي شخص يتحدانا. فنبرّر لأنفسنا بـ "كيف يمكن أن تكون فكرتنا غير حقيقية إذا كانت تجلب لنا كل هذه الطاقة للدفاع عنها؟"

يظهر هذا التحيّز بشكل أوضح في علاقتنا بالقادة – إذا كانوا يعبرون عن رأي بالكلمات والإيماءات الحامية، والاستعارات الملونة والحكايات المسلية، ووجود قناعة عميقة، فيجب أن يعني ذلك أنهم فحصوا الفكرة بعناية للتعبير عنها. من ناحية أخرى، فإن هؤلاء الذين يعبرون عن الفروق الدقيقة، بنبرة ذلك أكثر ترددًا، تكشف عن ضعف وشكوك في الذات. ربما كانوا يكذبون، أو هكذا نعتقد. هذا التحيز يجعلنا عرضة للبائعين والديماغوجيين الذين يبدون القناعة كوسيلة للإقناع والخداع. إنهم يعرفون أن الناس متعطشون للتسلية، لذا فهم يغطون حقائقهم النصفية بتأثيرات دراماتيكية.

تحيّز المظهر

نحن لا نرى الناس كما هم، ولكن كما يبدون لنا. وهذه المظاهر عادة ما تكون مضللة. لقد درّب الناس أنفسهم في المواقف الاجتماعية لتقديم الواجهة المناسبة والتي سيتم الحكم عليها بشكل إيجابي. ويبدون أنهم يؤيدون أنبل القضايا، ويقدمون أنفسهم دومًا على أنهم مجتهدون وواعون. نحن نأخذ هذه الأقنعة كحقيقة. ويبدو أن الناس الذين يتمتعون بحسن المظهر عموماً أكثر جدارة بالثقة، ولا سيما السياسيين. إذا كان الشخص ناجحًا، فإننا نتخيل أنه من المحتمل أيضًا أن يكون أخلاقيًا وواعيَ الضمير ومستحقًا لحظه الجيد.

تحيّز المجموعة

نحن حيوانات اجتماعية بطبيعتها. الشعور بالعزلة، والفرق عن المجموعة، هما محبطان ومُرعبان. نشعر بارتياح كبير عندما نجد أشخاصًا آخرين يفكرون بنفس الطريقة التي نفكّر بها. في الواقع، نحن متحمسون لتبني الأفكار والآراء لأنها تجلب لنا هذا الارتياح.

تحيّز اللوم

إن الأخطاء والفشل تستدعي الحاجة إلى شرح. نريد أن نتعلم الدرس وليس تكرار التجربة. لكن في الحقيقة، لا نحب أن ننظر عن كثب إلى ما فعلناه؛ فالاستبطان لدينا محدود.

تحيّز التفوق

لا يبدو أننا نرى أخطائنا واهتماماتنا، فقط أخطاء الآخرين. كل شيء لدينا، أو هكذا نعتقد، يأتي من المواهب الطبيعية والعمل الشاق. ولكن مع الأشخاص الآخرين، فإننا

نسارع لننسب إليهم كافة أنواع التكتيكات الميكافيلية. هذا يسمح لنا لتبرير كل ما نقوم به، بغض النظر عن النتائج.

الخطوة الثانية: احذر من العوامل المؤجّجة

يجب أن تكون أيضًا على دراية باللاعقلانية العالية المستوى في الآخرين، إما للخروج من طريقهم أو للمساعدة في إعادتهم إلى الواقع.

نقاط الشرارة من الطفولة المبكرة

إن الخطر الكبير هنا هو أنه في سوء قراءة الحاضر والتفاعل لشيء في الماضي، نخلق الصراع، وخيبات الأمل، وعدم الثقة التي تقوّي الجرح فقط. في بعض النواحي، تمّت برمجتنا لتكرار التجربة المبكرة في الوقت الحاضر. في خضم مثل هذا الهجوم، يجب علينا أن نكافح لفصل أنفسنا والتفكير في المصدر المحتمل – الجرح في مرحلة الطفولة المبكرة – والأنماط التي احتجزنا بها. هذا الفهم العميق لأنفسنا ونقاط ضعفنا هو خطوة أساسية نحو أن نكون عقلانيين.

المكاسب أو الخسائر المفاجئة

النجاح المفاجئ أو المكاسب المفاجئة يمكن أن تكون خطيرة للغاية. كما إن تكبّد خسائر غير متوقعة أو سلسلة من الخسائر تخلق بالتساوي ردود أفعال غير عقلانية. نتخيل أننا ملعونون بحظ سيء وأن هذا سيستمر إلى أجل غير مسمى.

والحل هنا بسيط: فكلما واجهتَ مكاسب أو خسائر غير عادية، فهذا هو بالضبط الوقت المناسب للتراجع والتوازن مع بعض التشاؤم الضروري أو التفاؤل.

ارتفاع الضغط

من الحكمة في كثير من الأحيان مراقبة الناس في مثل هذه اللحظات، على وجه التحديد كطريقة للحكم على شخصيتهم الحقيقية. كلما لاحظت ارتفاع الضغط ومستويات التوتر في حياتك، يجب أن تراقب نفسك بعناية. أرصد أي علامات غير عادية، هشاشة أو حساسية، شكوك مفاجئة، مخاوف غير متناسبة مع الظروف.

الأفراد المؤجّجة

من الأفضل التعرف على هذه التهديدات من خلال تأثيرها على الآخرين، وليس على نفسك فقط. إنهم يحاولون حتما تقديم صورة أكبر من الحياة، ميزة أسطورية ومخيفة. لكن في الواقع، كلهم بشر، مليئين بنفس انعدام الأمن والضعف الذي نمتلكه جميعنا. حاول أن تتعرف على هذه الصفات البشرية وتثبطها.

تأثير المجموعة

إن كونك في مجموعة لا يحفّز التفكير المستقل ولكن بدلاً من ذلك الرغبة الشديدة في الانتماء. كن على علم بالديماغوجيين الذين يستغلون تأثير المجموعة ويحفزون تفشي اللاعقلانية. دفاعك بسيط: فكر في قِواك المنطقية، قدرتك على التفكير بنفسك، أثمن ما تمتلكه.

الخطوة الثالثة: استراتيجيات لإيجاد الذات العقلانية

على الرغم من ميولنا اللاعقلانية الواضحة، فإن وجود عاملان يجب أن يمنحنا كل الأمل. أولاً وقبل كل شيء، الوجود عبر التاريخ وفي جميع الثقافات لأشخاص من ذوي العقلانية العالية. إنهم يخدمون كمثل عليا لنا جميعاً لكي نهدف إليها. العامل

الثاني هو أن جميعنا تقريباً في مرحلة ما من حياتنا قد تعرضوا للحظات ذات عقلانية عُظمى.

إعرف نفسك جيداً. النفس العاطفية تزدهر على الجهل.

أدرس عواطفك إلى جذورها.

إعمل على زيادة وقت ردّة فعلك. هذه القوة تأتي من خلال الممارسة والتكرار. عندما يتطلب بعض الأحداث أو التفاعل استجابة، يجب تدريب نفسك على التراجع. كلما زادت مقاومتك للتفاعل، كلما ازدادت المساحة العقلية لديك للتفكير الفعلي، وأصبح عقلك يقظاً.

تقبّل الناس كحقائق. أنظر إلى الأشخاص الآخرين كظواهر، محايدة مثل المذنبات أو النباتات. هي ببساطة موجودة. بفهمهم على مستوى أعمق، ستتوقف عن إسقاط عواطفك عليهم. كل هذا سوف يمنحك المزيد من التوازن والهدوء، والمزيد من المساحة الذهنية للتفكير.

أعثر على التوازن الأمثل بين التفكير والعاطفة. لا يمكننا فصل العواطف عن التفكير. وهما متشابكان تماماً. حاول الحفاظ على توازن مثالي بين التشكّك (الفارس) والفضول (الحصان).

أحبّ العقلاني: لقد شعرت بذلك في حياتك الخاصة عندما استغرقت في مشروع ما، والوقت الذي ينساب، وكنت تعاني من دفقات عرضية من الإثارة أثناء قيامك باكتشافات أو تقدم في عملك. في هذه الحالة الذهنية، أنت أقل استهلاكًا للنزاعات والاعتبارات البسيطة. أفعالك أكثر فعالية، مما يؤدي أيضًا إلى اضطراب أقل. لديك الرضا الهائل للسيطرة على نفسك بطريقة عميقة. لديك مساحة عقلية أكثر لتكون مبدعًا.

القانون الثاني

حوّل الحب الذاتي إلى التعاطف – قانون النرجسية

جميعنا نملك بشكل طبيعي الأداة الأكثر تميّزاً للاتصال بالناس وبلوغ القوة الاجتماعية – التعاطف. عندما يتمّ تنميتها واستخدامها بشكل سليم، فإنها تسمح لنا بالرؤية داخل أمزجة وعقول الآخرين، بحيث تعطينا القوة للتنبؤ بأفعال الناس، وتخفيض ردود أفعالهم بأسلوب لطيف. هذه الأداة هي مسكّنة بامتصاصنا الذاتي الاعتيادي. جميعنا نرجسيون، بعضنا بشكل أعمق على الطيف أكثر من غيره. إنّ رسالتنا في الحياة هي الوصول الى توافق مع هذا الحب الذاتي وتعلّم كيفية تحويل حساسيتنا نحو الخارج، باتجاه الآخرين، بدلاً من نحو الداخل. يجب أن نتعرّف في نفس الوقت على النرجسيين السامّين بيننا قبل التورّط في شِرك الدراما الخاصة بهم، والتسمّم بحسدهم.

سيبذل الناس أي شيء تقريبًا لجذب الانتباه، بما في ذلك ارتكاب جريمة أو محاولة الانتحار. انظر وراء أي فعلِ تقريبًا، وستشاهد هذه الحاجة كحافز أساسي.

إذا شجعنا آباؤنا في أول جهودنا لتحقيق الاستقلالية، إذا أثبتوا حاجتنا إلى الشعور بالقوة والتعرف على صفاتنا الفريدة، فإن صورتنا الذاتية تتجذّر، ويمكننا أن نبني عليها ببطء. لدى النرجسيين العميقين انقطاع حاد في هذا التطور المبكر، ولذا فهم لا يبنون أبدًا شعورًا ثابتًا وواقعيًا لذاتهم.

يمكنك التعرف على النرجسيين العميقين من خلال أنماط السلوك التالية: إذا تعرضوا للإهانة أو الطعن، فليس لديهم دفاع، ولا شيء داخلي لتهدئتهم أو تفعيل قيمتهم. هم عموماً يتفاعلون مع غضب عظيم، متعطشون للثأر، مليئون بشعور الوَرَع. هذه هي

الطريقة الوحيدة التي يعرفون بها كيفية تهدئة مخاوفهم. في مثل هذه المعارك، سوف يضعون أنفسهم كضحية مجروحة، ويشوشون الآخرين، بل وحتى يجرّوهم للتعاطف. فهم مضايقون وحساسون أكثر من اللازم. ويأخذون كل شيء تقريباً بصورة شخصية.

يمكن أن يُصابوا بجنون الارتياب تماماً ويملكون أعداء في جميع الاتجاهات ليشيروا إليهم. يمكنك رؤية عدم صبرهم أو النظرة المُبعدة على وجوههم عندما تتحدث عن شيء لا ينطوي عليهم بشكل مباشر بطريقة ما. فيحولون المحادثة على الفور إلى أنفسهم، مع بعض القصص أو الحكايات لصرف الانتباه عن انعدام الأمن وراءها. يمكن أن يكونوا عرضة لنوبات من الحسد الشريرة إذا رأوا الآخرين يحظون بالاهتمام الذي يشعرون أنهم يستحقونه. يُظهرون في كثير من الأحيان ثقة متطرفة بالنفس. هذا يساعد دائماً على جذب الانتباه، ويغطي بدقة فجوة الفراغ الداخلي والشعور بالذات المجزّأ. لكن احذر إذا كانت هذه الثقة ستوضع على المحك.

عندما يتعلق الأمر بأشخاص آخرين في حياتهم، فإن النرجسيين العميقين لديهم علاقة غير عادية يصعب علينا فهمها. فهم يميلون إلى رؤية الآخرين كامتداد لأنفسهم، ما يعرف باسم الأجسام الذاتية. فرغبتهم هي السيطرة عليهم مثل السيطرة على ذراعهم أو ساقهم. في العلاقة سوف يجعلون الشريك يقطع الاتصال مع الأصدقاء ببطء إذ يجب ألا يكون هناك تنافس على الاهتمام.

يتمكّن بعض النرجسيون الموهوبون للغاية من إيجاد بعض التعويض من خلال عملهم، وتوجيه طاقاتهم والحصول على الاهتمام الذي يتوقون إليه من خلال إنجازاتهم، على الرغم من أنهم يميلون إلى البقاء غير منتظمين ومتقلبين. لكن بالنسبة إلى معظم النرجسيين العميقين، قد يكون من الصعب التركيز على عملهم. بافتقارهم إلى منظّم ضابط لاحترام الذات، فهم عرضة للقلق المستمر حول ما يعتقده الآخرون عنهم. مما يجعل من الصعب في الواقع تركيز الانتباه إلى الخارج لفترات طويلة من

الزمن، والتعامل مع نفاذ الصبر والقلق اللذين يأتيان مع العمل. مثل هذه الأنواع تميل إلى تغيير الوظائف والمهن في كثير من الأحيان.

هناك نوع أكثر خطورة وسمّية، بسبب مستويات القوة التي يمكنه تحقيقها، وهو القائد النرجسي. تقريباً جميع أنواع الديكتاتوريون والرؤساء التنفيذيون المستبدون تقع في هذه الفئة. لديهم عموماً طموح أكثر من متوسط النرجسيين العميق ويمكن لبعض الوقت تحويل هذه الطاقة إلى عمل. مُشبعون بالثقة بالنفس النرجسية، فإنهم يجذبون الانتباه والمتابعين. ويقولون ويفعلون أشياء لا يجرؤ الآخرون على قولها أو القيام بها، الأمر الذي يبدو رائعاً وأصيلاً. قد يكون لديهم رؤية لبعض المنتجات المبتكرة، ولأنهم يشعّون بهذه الثقة، فيمكنهم العثور على الآخرين لمساعدتهم على تحقيق رؤيتهم. هم خبراء في استخدام الناس.

إن مهمتنا، كدارسين للطبيعة البشرية، تأتي في ثلاثة مناحي. أولاً، يجب علينا أن نفهم تماما ظاهرة النرجسي العميق. يجب أن نكون قادرين على التمييز بين الأنواع السامة التي تثير الدراما وتحاول تحويلنا إلى أشياء يمكنهم استخدامها في أهدافهم. ثانياً، يجب أن نكون صادقين في طبيعتنا ولا ننكرها. نحن جميعًا نرجسيون. الثالث والأهم، يجب أن نبدأ في التحول إلى النرجسي السليم. النرجسيون الأصحاء لديهم شعور بالذات أقوى وأكثر مرونة. يتعافون بسرعة أكبر من أي جروح أو إهانات. يدركون في مرحلة ما من حياتهم أن لديهم حدود وعيوب. من خلال تبني الصورة الكاملة لأنفسهم، بعدّة طرق، يكون حبهم الذاتي أكثر واقعية وكاملة. من هذا الموقف الداخلي الأقوى، يمكنهم أن يحولوا انتباههم إلى الخارج أكثر وبسهولة أكبر. وقد يذهب هذا الاهتمام في أحد الاتجاهين، أو في كليهما. أولاً، هم قادرون على توجيه تركيزهم وحبهم في عملهم، ليصبحوا فنانين ومبدعين ومخترعين عظماء. لأن تركيزهم الخارجي على العمل أكثر كثافة، فإنهم يميلون إلى النجاح في مشاريعهم، مما يمنحهم الاهتمام

اللازم والفاعلية. يمكن أن يكون لديهم لحظات من الشك وعدم الأمان، والفنانون يمكن أن يكونوا أكثر هشاشة، ولكن يقف العمل كانسحاب مستمر من الكثير من الامتصاص الذاتي. أما الاتجاه الآخر الذي يتخذه النرجسيون الأصحاء فهو تجاه الناس، بتطوير قوى التعاطف.

فيما يلي المكونات الأربعة التي تدخل في مجموعة مهارات التعاطف.

الموقف التعاطفي: يجب أن تبدأ بافتراض أنك جاهل وأن لديك تحيزات طبيعية تجعلك تحكم على الناس بشكل خاطئ. كل شخص تقابله يشبه البلد غير المكتشف، مع كيمياء نفسية خاصة جداً سوف تستكشفها بعناية.

التعاطف هو أداة من التناغم العاطفي. من الصعب علينا قراءة أفكار شخص آخر أو فهمها، لكن المشاعر والمزاجية أسهل بكثير التقاطها بالنسبة لنا. نحن جميعاً عرضة لامتصاص مشاعر شخص آخر. إن اعتماد أسلوب المرآة مع الناس على أي مستوى سوف يثير استجابة متعاطفة منهم. يمكن أن يكون ذلك جسدياً، ويعرف باسم تأثير الحرباء. بالمثل، فإن إيماءة برأسك وابتسامة منك وهم يتحدثون سيعمّق الاتصال. حتى أفضل من ذلك، يمكنك دخول روح الشخص الآخر. تمتص مزاجه بعمق وتعكسه له.

في ممارسة هذا النوع من التعاطف، ضع في اعتبارك أنه يجب عليك الحفاظ على درجة من المسافة. فلا تصبح متشابكًا تمامًا في عواطف شخص آخر. إذ سيجعل من الصعب عليك تحليل ما تقوم بجمعه وقد يؤدي إلى فقدان السيطرة غير الصحية. يجب أن يكون الإيماء بالرأس والابتسام وأسلوب المرآة في اللحظات المختارة دقيقًا جداً، حتى يكاد يكون من المستحيل اكتشافه.

التعاطف التحليلي: إن السبب في قدرتك على فهم أصدقائك أو شريكك هو أن لديك الكثير من المعلومات حول أذواقهم وقيمهم وخلفيتهم العائلية. لقد اختبرنا جميعًا التفكير بأننا نعرف شخصًا ما ولكن مع مرور الوقت تعيّن علينا ضبط الانطباع الأصلي عند الحصول على مزيد من المعلومات. لذا، في حين أن التعاطف الجسدي قوي للغاية، يجب أن يُستكمل بالتعاطف التحليلي.

يأتي التعاطف التحليلي في الغالب من خلال المحادثة وجمع المعلومات التي تسمح لك بالوصول إلى روحِ الآخرين. إذا بدا الناس مترددين في التحدث، حاول أن تسأل أسئلة مفتوحة، أو ابدأ بمبادرة صادقة من جانبك لإنشاء الثقة. بشكل عام، يحب الناس التحدث عن أنفسهم وعن ماضيهم، وعادةً ما يكون من السهل جدًا حملهم على الانفتاح. إن هدفك بشكل عام هو معرفة ما يجعل كل شخص فريداً من نوعه.

مهارة التعاطف: أن تكون متعاطفاً ينطوي على عملية، مثل أي شيء. من أجل التأكد من أنك حقًا تحقق تقدمًا وتحسّن قدرتك على فهم الناس على مستوى أعمق، تحتاج إلى التغذية المرتدّة. يمكن أن يأتي هذا في إحدى الشكلين: مباشر وغير مباشر.

في النموذج المباشر، تسأل الناس عن أفكارهم ومشاعرهم للحصول على شعور ما إذا كنت قد خمّنت بشكل صحيح. يجب أن يكون ذلك سريًا ويستند إلى مستوى الثقة، ولكنه يمكن أن يكون مقياسًا دقيقًا للغاية لمهاراتك. ثم هناك الشكل غير المباشر حيث تستشعر علاقة أكبر وكيفية عمل تقنيات معينة لأجلك.

هناك أربعة أمثلة من الأنماط النرجسية:

1- **النرجسي ذو التحكم الكامل.** هذه الأنواع عموماً لديها طموح وطاقة أكثر من النرجسي العميق المتوسط. كما أنهم يميلون إلى المزيد من عدم الأمان. والطريقة

الوحيدة التي يمكنهم من خلالها تهدئة حالة عدم الأمان هذه وإشباع طموحهم هي في كسبهم من الآخرين حصة أكثر من الحصة المعتادة من الاهتمام والتحقق، والتي لا يمكن أن تتحقق إلا من خلال تأمين السلطة الاجتماعية في السياسة أو الأعمال. في وقت مبكر من الحياة، تتعثر هذه الأنواع بأفضل الوسائل للقيام بذلك. كما هو الحال مع معظم النرجسيين العميقين، فهم شديدو الحساسية تجاه أي طفيف محسوس. ولديهم هوائي دقيق موائم مع الناس للتحري عن مشاعرهم وأفكارهم من أجل التنبه إلى ما إذا كان هناك أي إشارة إلى عدم الاحترام. ولكن ما يكتشفونه في مرحلة ما هو أن هذه الحساسية يمكن ضبطها للآخرين من أجل التحقق من رغباتهم وعدم شعورهم بالأمان. كونهم حساسون للغاية، فبإمكانهم الاستماع إلى الناس باهتمام عميق، ويمكنهم تقليد التعاطف، مدفوعين داخلياً بالحاجة إلى السيطرة على الناس والتلاعب بها، وليس بالحاجة للتواصل. يستمعون إليك ويبحثون فيك لاكتشاف نقاط الضعف ليلعبوا عليها.

يجذبونك إليهم بعرض من الاهتمام والمودة، ثم يغرونك إلى العمق مع البرودة المحتومة التي تلي ذلك. هل فعلت أو قلت شيئًا خاطئًا؟ كيف يمكنك استعادة رضاهم؟ يمكن أن يكون ذلك خفياً – يمكن أن تُسجَّل في لمحة تدوم لثانية أو اثنتين – ولكن لها تأثيرها.

يحفّز النرجسيون ذو التحكم الكامل رغبتك في الاقتراب منهم ولكنهم يبقوك على مسافة ذراع منهم. يدور كل ذلك حول السيطرة. يسيطرون على عواطفهم، ويسيطرون على ردود أفعالك. من خلال إنشاء روابط مزدوجة بحيث لا يمكن لأي شيء تقوله أو تفعله أن يرضيهم، أو يجعلوه يبدو تعسفياً، فإنهم يرعبونك بهذا الشعور بعدم الأمان. هم الآن يسيطرون على عواطفك. إن إبداء اهتمامهم بك ليس عميقاً أبداً، ولا يدوم طويلاً،

ويتبعه حتمًا انسحاب لعوب. إذا توقفت عن التشوّش بسبب المحاولة الخارجية للسحر، يمكنك الشعور بهذا البرودة والدرجة التي يتدفق بها الانتباه حتمًا إليهم.

انظر الى ماضيهم. ابحث عن علامات الطفولة المضطربة. استمع إلى الأشخاص الذين رأوا طبيعتهم الحقيقية وحاولوا تحذير الآخرين. لاحظ التعبيرات المذعورة من أولئك الذين يخدمون مثل هذه الأنواع على أساس يومي. إذا كنت تظن أنك تتعامل مع هذا النوع، فعليك الحفاظ على مسافة منهم. هم مثل النمور، عندما تكون قريبًا جدًا، لا يمكنك الهروب، وسوف يلتهمونك.

2- **النرجسي المسرحي**. إن إحدى المفارقات الغريبة حول النرجسية العميقة هي أنه غالباً ما لا يلاحظها الآخرون، حتى يصبح السلوك أكثر تطرفاً من أن يتمّ تجاهله. والسبب في ذلك بسيط: فالنرجسيون العميقون يمكن أن يكونوا سادة في التخفّي. فهم يشعرون مبكراً أنهم إذا كشفوا عن ذواتهم الحقيقية للآخرين – حاجتهم إلى الاهتمام المستمر والشعور بالتفوق – فإنهم سوف يصدّون الناس. وهم يستخدمون افتقارهم إلى الذات المتماسكة كميزة.

يمكنهم لعب العديد من الأدوار. يمكنهم إخفاء حاجتهم إلى الاهتمام من خلال الأجهزة الدرامية المختلفة. يمكنهم الذهاب إلى أبعد من أي شخص في الظهور بمظهر الأخلاقية والإيثار. إنهم لا يقدمون أو يدعمون القضية الصحيحة فحسب، بل يقدمون عرضًا لها. من يريد الشك في صدق هذا العرض الأخلاقي؟ أو أنهم يسيرون في الاتجاه المعاكس، يستعيدون وضعهم كضحية، كشخص يعاني على أيدي الآخرين أو يهملهم العالم. من السهل أن تتورط في دراما اللحظة، فقط لتتألم فيما بعد لأنهم يستهلكونك باحتياجاتهم أو يستخدمونك في أغراضهم. انهم يلعبون على حسّ التعاطف لديك.

الحل الوحيد هو أن ترى من خلال الخدعة. تعرّف على هذا النوع بحقيقة أن التركيز دائمًا يبدو عليهم. لاحظ كيف هم دائماً متفوقون في الخير المفترض أو المعاناة أو الانحطاط. شاهد الدراما المستمرة والجودة المسرحية لإيماءاتهم. كل ما يفعلونه أو يقولونه هو للاستهلاك العام. لا تدع نفسك تصبح أضراراً جانبية في الدراما الخاصة بهم.

3- **الزوجان النرجسيان**. إن مثل هذا التعاطف له تأثير معاكس للنرجسية المتبادلة. من جانب واحد، فإنه يميل إلى تليين الآخر ويدعو إلى تعاطفه أيضاً. فمن الصعب البقاء في موقف دفاعي عندما يشاهد الشخص الآخر ويعبر عن جانبك ويدخل روحك. ويطلب منك أن تفعل الشيء نفسه. يتوق الناس سراً إلى التخلي عن مقاومتهم. إنه أمر مرهق أن تكون دفاعيًا ومتشكّكاً باستمرار.

إن مفتاح توظيف التعاطف داخل العلاقة هو فهم نظام القِيَم الخاص بالشخص الآخر، والذي يختلف حتمًا عن نظامك. ما يفسر على أنه علامات الحب أو الاهتمام أو الكرم يميل إلى الابتعاد عن طريقة تفكيرك. تتشكل أنظمة القيم هذه بشكل كبير في مرحلة الطفولة المبكرة ولا يتم إنشاؤها بشكل واعي من قبل الناس. مع الأخذ في الاعتبار أن نظام قيمهم سيسمح لك بدخول روحهم ومنظورهم بدقة في اللحظة التي تتحول فيها عادةً إلى أن تكون دفاعياً. حتى النرجسيون العميقون يمكن سحبهم من قوقعتهم بهذه الطريقة، لأن مثل هذا الاهتمام نادر جداً. قِس جميع علاقاتك على مقياس الطيف النرجسي. إنه ليس شخصًا واحدًا أو آخرًا بل الديناميكية نفسها التي يجب تغييرها.

4- **النرجسي الصحي – قارئ المزاج**. ما يجعلنا نطور هذه القوى التعاطفية هو الضرورة. إذا شعرنا بأن بقاءنا يعتمد على مدى قياسنا لأمزجة وعقول الآخرين، فإننا سنجد التركيز المطلوب ونستغل القوى. عادة لا نشعر بالحاجة لذلك. نتخيل أننا نفهم

جيدا الأشخاص الذين نتعامل معهم. قد تكون الحياة قاسية ولدينا العديد من المهام الأخرى التي يجب أن نحضرها. نحن كسالى ونفضل الاعتماد على الأحكام المسبقة. ولكن في الواقع، إنها مسألة حياة وموت ونجاحنا يعتمد حقاً على تطوير هذه المهارات. نحن ببساطة لسنا على دراية بذلك لأننا لا نرى العلاقة بين المشاكل في حياتنا وبين سوء قراءتنا المستمر لأمزجة الناس ونواياهم والفرص الضائعة التي لا نهاية لها والتي تتأتى من ذلك.

الخطوة الأولى، إذن، هي الأهم: أدرِك أن لديك أداة اجتماعية رائعة لا تنمّيها. أفضل طريقة لمعرفة ذلك هي في تجربته. أوقف حوارك الداخلي المتواصل وانتبه إلى الناس. قم بضبط نفسك على المزاج المتغير للأفراد والمجموعة. احصل على قراءة حول علم النفس الخاص بكل شخص وما يحفّزه. حاول أن تستدرك وجهة نظرهم، أدخل عالمهم ونظامهم للقِيَم. ستدرك فجأة عالمًا كاملًا من السلوك غير اللفظي الذي لم تكن تعلم بوجوده أبدًا، كما لو أن عينيك تستطيعان الآن رؤية الضوء فوق البنفسجي فجأة. بمجرد الشعور بهذه القوة، ستشعر بأهميتها وتتنبّه لإمكانيات اجتماعية جديدة.

القانون الثالث

أُنظر من خلال أقنعة الناس – قانون تقمّص الأدوار

يميل الناس لارتداء القناع الذي يُظهرهم في أفضل ضوء ممكن – متواضع، واثق، مجتهد. هم يقولون الأشياء الصحيحة، ويبتسمون، ويبدون مهتمين بأفكارنا. يتعلمون إخفاء عدم أمانهم وحسدهم، إذا ما أخذنا هذا المظهر إلى الواقع، فإننا لا نعرف أبداً مشاعرهم الحقيقية، وفي بعض الأحيان نُصاب بالعمى بسبب مقاومتهم المفاجئة، وعدائيتهم وأعمالهم المتلاعبة. لحسن الحظ، يمتلك القناع تشققات فيه. يُسرّب الناس باستمرار شعورهم الحقيقي ورغباتهم اللاواعية في الإشارات غير اللفظية التي لا يستطيعون السيطرة عليها تماماً – تعبيرات الوجه، والتعبيرات الصوتية، والتوتر في الجسم، والإيماءات العصبية. يجب أن تتقن هذه اللغة بتحويل نفسك إلى قارئ متفوق للرجال والنساء. متسلّحاً بهذه المعرفة، يمكنك اتخاذ التدابير الدفاعية المناسبة. من ناحية أخرى، بما أن المظاهر هي ما يحكم الناس عليك به، فيجب أن تتعلم كيف تُقدّم أفضل واجهة وتلعب دورك بأقصى تأثير.

تُخبرنا الإشارات غير اللفظية بما يحاول الناس التركيز عليه بكلماتهم. تُخبرنا هذه الإشارات عما يخبئونه، ورغباتهم الحقيقية. فهي تعكس بطريقة مباشرة عواطف الناس وحالاتهم المزاجية. إن تفويت هذه المعلومات يعني العمل بشكل أعمى، ودعوة إلى سوء الفهم، وفقدان فرص لا نهاية لها للتأثير على الناس من خلال عدم ملاحظة علامات ما يريدون أو ما يحتاجون إليه حقًا.

مهمتك بسيطة: أولاً، يجب أن تتعرف على حالة الامتصاص الذاتي لديك ومقدار ما تلاحظه فعليًا. مع هذا الفهم سيكون لديك الدافع لتطوير مهارات الملاحظة. ثانياً يجب أن تفهم الطبيعة المختلفة لهذا النوع من التواصل. إذ يتطلب الأمر إيقاظ حواسك والتركيز على الناس أكثر على المستوى الجسدي، واستيعاب طاقتهم البدنية وليس فقط كلماتهم.

عن طريق الانتباه عن كثب إلى الإشارات غير اللفظية التي يُصدرونها، يمكنك التقاط أمزجتهم وأن تعكس هذه الحالة المزاجية لهم، مما يجعلهم يرتاحون دون وعي في وجودك. على العكس، تخيل أشخاصًا يكادوا يُظهرون على الفور علامات العداء تجاهك. فتكون قادراً على الرؤية من خلال الابتسامات الوهمية، وعلى التقاط ومضات الانزعاج على وجوههم والعلامات الخفيّة لعدم الراحة في وجودك. يمكنك بعد ذلك أن تتراجع بأدبٍ عن التفاعل معهم وتبقى حذراً منهم، وتبحث عن المزيد من علامات النوايا العدائية. ربما أنقذت نفسك من معركة غير ضرورية أو عمل تخريبي قبيح.

إن مهمتك كدارس للطبيعة البشرية ذات شقّين: أولاً يجب أن تفهم وتتقبّل الميزة المسرحية للحياة. إنك لا تقوم بعمل أخلاقي وتقف ضد لعب الأدوار وارتداء الأقنعة التي لا غنى عنها لتسهيل الأداء الاجتماعي. في الواقع، إن هدفك هو لعب دورك على مسرح الحياة بمهارة بارعة، جاذباً الانتباه، ومسيطراً على الأضواء، وجاعلاً نفسك بطلاً. ثانيًا، يجب ألا تكون ساذجًا بأن تأخذ خطأً مظاهر الأشخاص على أنه واقع. فأنت لست أعمى عن مهارات التمثيل لدى الأشخاص.

يمكنك تحويل نفسك إلى معلّم في فك تشفير مشاعرهم الحقيقية، والعمل على مهاراتك في الملاحظة وممارستها بقدر ما تستطيع في الحياة اليومية. وهكذا، لهذه الأغراض، هناك ثلاثة جوانب لهذا القانون بالذات: فهم كيفية ملاحظة الأشخاص؛ تعلُّم بعض

المفاتيح الأساسية لفك التشفير غير اللفظي؛ واتقان فن ما يعرف باسم إدارة الإنطباع، ولعب دورك لأقصى تأثير.

مهارات الملاحظة

يجب أن تشترك في المحادثة بينما تتحدث أقل وتحاول حملهم على التحدث أكثر. حاول أن تستخدم أسلوب المرآة، وأن تُدلي بتعليقات تتماهى مع شيء قالوه وتكشف أنك تستمع إليهم. هذا سيكون له تأثير على جعلهم يشعرون بالاسترخاء ويريدون التحدث أكثر، مما سيجعلهم يسرّبون المزيد من الإشارات غير اللفظية. لكن مراقبتك للأشخاص يجب ألا تكون واضحة أبداً، وإلا سوف يحاولون السيطرة على تعبيراتهم.

الكثير من الاتصال المباشر بالعين سوف يفضحك. يجب أن تبدو طبيعياً واعياً، باستخدام النظرات الخارجية السريعة فقط لملاحظة أي تغييرات في الوجه أو الصوت أو الجسم. حاول أن ترصد نفس الشخص في بيئات مختلفة، ولاحظ كيف تتغير الإشارات غير الشفهية إذا كان يتحدث إلى الزوج أو المسؤول أو الموظف. انتبه جيداً لأي إشارات مختلطة تلتقطها: شخص يدّعي أنه يحب فكرتك، لكن وجهه يُظهر التوتر ونبرة صوته متوترة؛ أو يهنّئك على الترقية، لكن الابتسامة مُجبرة وتعابيره تدلّ على الحزن. هذه الإشارات المختلطة شائعة جداً.

ستنتبه إلى صمت الناس، والملابس التي يرتدونها، وترتيب الأشياء على مكاتبهم، وأنماط تنفسهم، والتوتر في بعض العضلات (خاصة في الرقبة)، والمعاني المبطّنة في محادثاتهم – ما لا يقال أو ما هو ضمني.

في هذه التمارين، يجب أن تسعى جاهداً لطرح تفضيلاتك الشخصية وتحيزاتك حول الناس. فالخطأ لا يكمن في الملاحظة ولكن في فكّ التشفير. أنظر دائماً في الخلفية الثقافية للأشخاص، وفسّر إشاراتهم وفقاً لذلك. كجزء من ممارستك، حاول أن تراقب نفسك أيضًا. لاحظ كم مرة ومتى تميل إلى وضع ابتسامة مزيفة، أو كيف يسجل جسمك العصبية – في صوتك، أو فرقعة أصابعك، أو تلاعبك بشعرك، أو ارتجاف شفتيك، وهكذا دواليك. أن تصبح مدركًا تمامًا لسلوكك غير اللفظي، سيجعلك أكثر حساسية وتنبّهًا لإشارات الآخرين، وستحصل أيضًا على قدر أكبر من التحكم في سلوكك غير اللفظي، وهو شيء مهم جدًا للعب الدور الاجتماعي الصحيح.

مفاتيح فكّ التشفير

تذكّر أن الناس يحاولون عمومًا تقديم أفضل واجهة ممكنة للعالم. مهمتك هي النظر إلى ما وراء الإلهاء وأن تصبح على بيّنة من تلك العلامات التي تسرّبت تلقائياً، وكشفت عن شيء من العاطفة الحقيقية تحت القناع. الفئات الثلاث التالية هي من أهم الإشارات التي يجب مراعاتها والتعرف عليها، وهي إعجاب / عدم الإعجاب، الهيمنة / الخضوع، والخداع.

إشارات إبداء عدم الإعجاب / الإعجاب: أن أعمال الأشخاص المعادية أو المقاومة لا تظهر أبدًا من العَدَم. هناك دائماً علامات قبل قيامهم بأي فعل. إنه ضغط كبير عليهم لقمع مثل هذه المشاعر القوية. في معظم الأحيان، نشعر أن شيئًا ما ليس صحيحًا تمامًا مع الشخص الآخر ولكننا نتجاهل الشعور. يجب علينا أن نتعلم الثقة في مثل هذه الاستجابات البديهية وأن نبحث عن تلك العلامات التي ينبغي أن تؤدي إلى فحص دقيق للأدلة.

المشكلة هي أنك لن ترى مثل هذه العلامات عادة ما لم يصبح استياء الشخص قوياً للغاية بحيث لا يمكن إخفاؤه على الإطلاق. بدلاً من ذلك، يجب تدريب نفسك للبحث عن العلامات الصغرى والعلامات الأخرى الأكثر دهاء التي يقدّمها الناس. إن التعبير المصغر يدوم عادةً أقل من ثانية. بمجرد أن تبدأ في ملاحظة مثل هذه التعبيرات، ستجد أنه من الأسهل لك أن تلتقطها. إنهم ليسوا سعداء برؤيتك وهذا يظهر لمدة ثانية أو اثنتين. أو أنك تعبّر عن رأي قوي وتبدأ أعينهم في الانقلاب، والتي يحاولون التستر عليها بسرعة بابتسامة. الصمت المفاجئ يمكن أن يقول الكثير. لقد قلتَ شيئًا يثير وخزة من الحسد أو عدم الإعجاب، ولا يسعهم إلا أن يصمتوا. قد يحاولون إخفاء ذلك بابتسامة بينما هم يستشيطون داخلياً. على عكس الخجل البسيط أو عدم امتلاك ما يقولونه، سوف تكتشف علامات إنزعاج واضحة. في هذه الحالة، من الأفضل ملاحظة ذلك عدة مرات قبل الوصول إلى أية استنتاجات.

سيُظهر الناس في كثير من الأحيان إشارات مختلطة، كتعليق إيجابي يتعارض بشكل واضح مع لغة الجسد السلبية. انتبه إلى الأشخاص الذين يمدحونك دون أن تضيء عيونهم. هذا يمكن أن يكون علامة على الحسد الخفيّ. ضع في اعتبارك أيضاً أن الناس سوف يميلون إلى تسريب مشاعرهم الحقيقية أكثر، وبالتأكيد العدائية منها، عندما يكونون في حالة سُكُر، أو نعاس، أو إحباط، أو غضب، أو تحت الضغط. سوف يميلون في وقت لاحق إلى تبرير ذلك، كما لو أنهم لم يكونوا هم أنفسهم في ذلك الوقت، ولكن في الواقع كانوا هم أنفسهم فعلاً أكثر من أي وقت مضى.

إذا كنت تشكّ بشعور شخص ما بالحسد، فتحدّث عن أحدث أخبارك الجيدة دون أن تُظهر التباهي. ابحث عن التعبير المصغر عن خيبة الأمل على وجوههم. استخدم اختبارات مماثلة للتحري عن الغضب والاستياء المخفيين، مما يثير ردود الفعل التي لا يستطيع الناس قمعها بسرعة. ركّز على سرعة استجابتهم لرسائل البريد الإلكتروني أو

الرسائل النصية، ولغة الجسد الخاصة بهم عند رؤيتك لأول مرة، والنبرة العامة لتي يتخذونها في وجودك.

يمكنك وضع مصيدة للأشخاص، وتحريك عدوانيتهم عن قصد ودفعهم إلى بعض الأفعال العدوانية التي من شأنها إحراجهم على المدى الطويل. أو يمكنك العمل بشكل مضاعف وجدّي لتحييد كراهيتهم لك وحتى الفوز بهم من خلال هجوم ساحر. أو يمكنك ببساطة خلق مسافة معهم، كعدم توظيفهم، وطردهم، ورفض التفاعل معهم. في النهاية، سوف تجعل طريقك أكثر سلاسة بكثير من خلال تجنّب المعارك المفاجئة وأعمال التخريب.

إشارات الهيمنة / الخضوع: نحن على دراية بهذه التسلسلات الهرمية، لكننا لا نحب التحدث بصراحة عن مواقع القوة النسبية، ونحن غير مرتاحون بشكل عام عندما يتحدث الآخرون عن مرتبتهم المتفوقة. بدلاً من ذلك، غالباً ما يتم التعبير عن علامات الهيمنة أو الضعف في الاتصال غير اللفظي. ضع في اعتبارك أن الشعور بالتواجد في وضع اجتماعي متميز يمنح الناس الثقة التي ستشعّ إلى الخارج في لغتهم الجسدية. يشعر البعض بهذه الثقة قبل أن يصلوا إلى موقع القوة، وتصبح نبوءة تتحقق ذاتياً بينما ينجذب الآخرون إليهم.

سيشعر الأشخاص الأقوياء بأنه مسموح لهم بالنظر أكثر إلى الآخرين، ويختارون إجراء اتصال بصري مع من يشاؤون. أجفانهم مغلقة أكثر، علامة على الجدية والكفاءة. إذا شعروا بالملل أو الإزعاج فإنهم يظهرون ذلك بحرية أكبر وبشكل ظاهري أكثر. غالباً ما يبتسمون أقل، فالابتسامة المتكررة هي علامة على انعدام الأمن بشكل عام. انهم يشعرون أكثر بأنه يحقّ لهم لمس الآخرين، مثل تربيتة ودية على الظهر أو على الذراع. خلال الاجتماع، سوف يميلون إلى أخذ مساحة أكبر وخلق مسافة أكبر حول أنفسهم.

غالبًا ما يظهر الأشخاص في وقت متأخر للإشارة إلى تفوقهم، الحقيقي أو المتصوّر. هم غير ملزمون بأن يكونوا في الوقت المحدد. سوف يميل أولئك الذين يشعرون بالسيطرة إلى التحدث أكثر ويقاطعون بشكل متكرر، كوسيلة لتأكيد أنفسهم.

إشارات الخداع: تأتي العلامة الأكثر وضوحاً وشيوعاً عندما يفترض الناس واجهة تعبيرية مبالغ فيها. عندما يبتسمون كثيراً، يبدون أنهم أكثر ودّية، بل ومسليون جداً، فمن الصعب علينا ألا ننجرف ونخفّض بشكل طفيف مقاومتنا لتأثيرهم. مع هؤلاء المخادعين ستلاحظ في كثير من الأحيان أن جزءًا من الوجه أو الجسم أكثر تعبيرًا لجذب انتباهك. غالبًا ما يكون في المنطقة المحيطة بالفم، مع ابتسامات كبيرة وتعبيرات متغيرة. هذه هي أسهل منطقة في الجسم حتى يتمكن الأشخاص من التلاعب بها. ولكن يمكن أيضاً أن تكون هناك إيماءات مبالغ فيها في اليدين والذراعين. المفتاح هو أنك سوف تكتشف التوتر والقلق في أجزاء أخرى من الجسم، لأنه من المستحيل بالنسبة لهم السيطرة على جميع العضلات.

بشكل عام، فإن أفضل شيء تفعله عندما تشك في أن الناس يحاولون صرف انتباهك عن الحقيقة هو عدم مواجهتهم فعلاً في البداية، ولكن في الحقيقة لتشجيعهم على الاستمرار من خلال إظهار الاهتمام بما يقولونه أو يفعلونه. إذ تريد منهم أن يتحدثوا أكثر، ليكشفوا المزيد من علامات التوتر. في اللحظة المناسبة، يجب أن تفاجئهم بسؤال أو ملاحظة مصمّمة لجعلهم غير مرتاحين. انتبه إلى التعابير الصغرى ولغة الجسد التي يقومون بها في مثل هذه اللحظات. إذا كانوا مضللين فعلاً، فغالباً ما يكون لديهم استجابة جامدة، ثم يحاولون بسرعة إخفاء القلق الأساسي.

فن إدارة الإنطباع

فيما يلي بعض الأساسيات في فن إدارة الإنطباع.

إتقان الاشارات غير اللفظية. يعرف المؤدون الاجتماعيون الأذكياء كيف يتحكمون في هذه الإشارات إلى حد ما ويبعثون بوعي علامات مناسبة وإيجابية. انهم يعرفون كيف يبدون محبوبين، يومضون بإبتسامات حقيقية، ويستخدمون لغة الجسد الترحيبية، ويستخدمون أسلوب المرآة مع الناس الذين يتعاملون معهم. يعرفون مؤشّرات الهيمنة وكيف يشعّون بالثقة.

كن ممثّل الطريقة. في تمثيل الطريقة تقوم بتدريب نفسك لتكون قادراً على عرض العواطف الصحيحة عندما يتطلب ذلك. تشعر بالحزن عندما يدعو دورك إلى ذلك من خلال استدعاء تجاربك الخاصة التي تسببت في مثل هذه المشاعر، أو إذا لزم الأمر ببساطة عن طريق تخيل مثل هذه التجارب. الهدف هو أن يكون لديك السيطرة. في الحياة الحقيقية ليس من الممكن تدريب أنفسنا إلى هذه الدرجة، ولكن إذا لم تكن لديك سيطرة، إذا كنت تبعث باستمرار كل ما يأتي إليك في هذه اللحظة، فسوف تثير إشارة ضعف ونقص كلي في إتقان الذات. تعلم كيف تضع نفسك بشكل واع في مزاجك العاطفي الصحيح عن طريق تخيل كيف ولماذا يجب أن تشعر بالعاطفة المناسبة للحدث أو الأداء الذي أنت على وشك تقديمه. استسلم للشعور باللحظة حتى يعبّر الوجه والجسم بشكل طبيعي عن ذلك.

تكيّف مع جمهورك. على الرغم من أنك تتوافق مع معايير معينة يحددها الدور الذي تلعبه، ولكن يجب أن تكون مرناً. اعرف جمهورك وشكّل اشاراتك غير اللفظية لأسلوبه وذوقه.

إخلق الانطباع الأول المناسب. يجب إيلاء اهتمام إضافي لمظهرك الأول أمام فرد أو

مجموعة. بشكل عام، من الأفضل التخفيف من الإشارات غير اللفظية وتقديم واجهة أكثر حيادية. إن الكثير من الإثارة سوف يشير إلى عدم الأمان ويجعل الناس متشككين. ومع ذلك، فإن الابتسامة المسترخية، والنظر إلى الناس في العين في اللقاءات الأولى يمكن أن يفعل العجائب لخفض مقاومتهم الطبيعية.

استخدم تأثيرات دراماتيكية. وهذا ينطوي على إتقان فن الوجود / الغياب. إذا كنت حاضراً جداً، إذا كان الناس يرونك كثيرًا أو يمكن التنبؤ بالضبط بما ستفعله لاحقاً، فسوف يشعرون بالملل بسرعة منك. يجب أن تعرف كيف تُغيّب نفسك بشكل انتقائي، وتنظّم عدد المرات والوقت الذي تظهر فيه أمام الآخرين، مما يجعلهم يرغبون في رؤية المزيد منك وليس الأقل. أحط نفسك ببعض الغموض، واعرض بعض الصفات المتناقضة بمهارة. لا يحتاج الناس إلى معرفة كل شيء عنك. تعلّم حجب المعلومات. بشكل عام، اجعل مظهرك وسلوكك أقل قابلية للتنبؤ.

إعرض صفات القداسة. هذا يعني إظهار نفسك على أنك تقدميّ، ومتسامحٌ بدرجة عالية، ومنفتحُ العقل. تعلم كيف تخفض رأسك من حين لآخر وتبدو متواضعاً. إذا كان يجب القيام بالعمل القذر، فاحرص على قيام الآخرين بذلك. أبقِ يديك نظيفتين. لا تلعب دور القائد الميكافيلي علانيةً. استخدم إشارات الهيمنة المناسبة لجعل الناس يعتقدون أنك قوي، حتى قبل بلوغك القمة. فأنت تريد أن تبدو وكأن النجاح هو قدرك، فهو ذلك التأثير الغامض الذي يعمل دائماً.

القانون الرابع

حدّد قوة شخصية الناس – قانون السلوك القهري

عند اختيار الأشخاص للعمل والمشاركة، لا تُفتَن بسمعتهم أو تُؤخَذ بالصورة السطحية التي يحاولون عرضها. بدلاً من ذلك، درّب نفسك على النظر في أعماقهم ورؤية شخصيتهم، إذ يتمّ تشكيل شخصية الناس في سنواتهم الأولى ومن خلال عاداتهم اليومية. هذا ما يُجبرهم على تكرار أعمال معينة في حياتهم والوقوع في أنماط سلبية. أُنظر عن كثب إلى مثل هذه الأنماط وتذكّر أن الناس لا يفعلون شيئًا فقط لمرة واحدة. سوف يكرّرون حتماً سلوكهم. قم بقياس القوة النسبية لشخصيتهم من خلال كيفية التعامل بشكل جيد مع الشدائد، ومن خلال قدرتهم على التكيف والعمل مع الآخرين، وصبرهم وقدرتهم على التعلّم. إنجذب دائماً نحو أولئك الذين يُظهرون علامات القوة، وتجنّب العديد من الأنواع السامة هناك. تعرّف تماماً على شخصيتك الخاصة حتى تتمكّن من كسر أنماطك القهرية والسيطرة على مصيرك.

نحن غير مجهزون لقياس شخصية الأشخاص الذين نتعامل معهم. إن صورتهم العامة، والسمعة التي تسبقهم، تتفوق علينا بسهولة. نحن أسرى المظاهر. إذا كانوا يحيطون أنفسهم ببعض الأسطورة المغرية، فإننا نريد أن نؤمن بها. بدلاً من تحديد شخصية الأشخاص – قدرتهم على العمل مع الآخرين، والوفاء بوعودهم، والبقاء أقوياء في ظروف معاكسة – فإننا نختار العمل مع أو تعيين أشخاص على أساس سيرتهم المتألقة، ذكائهم وسحرهم. ولكن حتى السمة الإيجابية مثل الذكاء لا قيمة لها إذا كان الشخص أيضًا ذا طابع ضعيف أو مريب. وهكذا، بسبب النقطة العمياء،

نحن نعاني من تأثير القائد المتردد، والرئيس المهووس بالإشراف الدقيق، والشريك المتآمر.

يجب عليك تغيير وجهة نظرك وتدريب نفسك لتجاهل الواجهة التي يعرضها الناس، والأسطورة التي تحيط بهم، وبدلاً من ذلك غُص في أعماقهم بحثاً عن علامات لشخصيتهم. يمكن ملاحظة ذلك في الأنماط التي تكشفُ عنها من ماضيهم، ونوعية قراراتهم، وكيف اختاروا حل المشاكل، وكيف يفوضون السلطة والعمل مع الآخرين، وعلامات أخرى لا تُعدّ ولا تُحصى.

نحن عرضة لتكرار نفس القرارات والأساليب للتعامل مع المشاكل. هناك نمط لحياتنا، واضح بشكل خاص في أخطائنا وإخفاقاتنا. لكن هناك طريقة مختلفة للنظر إلى هذا المفهوم: فليست الأرواح أو الآلهة التي تتحكم بنا بل هي شخصيتنا. هناك عدة عوامل تؤثر على الأمر.

يأتي العامل الأقدم والأعمق من علم الوراثة، من الطريقة الخاصة التي يتم بها توصيل أدمغتنا، مما يهيئنا نحو أمزجة وتفضيلات معينة. هذا المكون الوراثي يمكن أن يجعل بعض الناس عرضة للاكتئاب، على سبيل المثال. قد يجعل بعض الناس انطوائيين أو منفتحين.

الطبقة الثانية، أو العامل الثاني، تأتي من سنواتنا الأولى ومن نوع الارتباط الذي شكلناه مع الأم ومقدمي الرعاية. ثم تأتي الطبقة الثالثة التي تتكون من عاداتنا وتجاربنا كلما تقدمنا في العمر. استنادًا إلى الطبقتين الأولتين، سوف نميل إلى الاعتماد على استراتيجيات معينة للتعامل مع الإجهاد، أو البحث عن المتعة، أو التعامل مع الأشخاص. هذه الاستراتيجيات أصبحت الآن عادات تمّ وضعها في

شبابنا. هناك طبقة رابعة كذلك. وغالباً ما يتم تطويرها في مرحلة الطفولة والمراهقة المتأخرة مع إدراك الناس لعيوبهم الشخصية، إذ يفعلون ما في وسعهم لتغطيتها.

كدارس للطبيعة البشرية فإن مهمتك ذات شقين: أولاً يجب أن تفهم شخصيتك الخاصة، وتفحص أفضل ما تستطيعه من العناصر في ماضيك التي دخلت في تشكيلها، والأنماط، التي معظمها سلبية، بحيث يمكنك أن ترى تكرارًا في حياتك. من المستحيل التخلص من هذا الطابع الذي يشكّل شخصيتك. فذلك عميقٌ جداً.

ولكن من خلال الإدراك، يمكنك تعلم تخفيف أو إيقاف بعض الأنماط السلبية. يمكنك العمل على تحويل الجوانب السلبية والضعيفة لشخصيتك إلى نقاط قوة فعلية. يمكنك محاولة خلق عادات وأنماط جديدة من خلال الممارسة، وتشكيل شخصيتك بنشاط والمصير الذي يصاحب ذلك. ثانياً، يجب أن تطور مهاراتك في قراءة شخصية الأشخاص الذين تتعامل معهم. للقيام بذلك، يجب أن تعتبر الشخصية كقيمة أساسية عندما يتعلق الأمر باختيار شخص للعمل معه أو معه أو مع شريك حميم. وهذا يعني إعطائها قيمة أكبر من سحرها أو ذكائها أو سمعتها. فيما يتعلق بذلك، عندما ننظر إلى الأشخاص، فإننا في كثير من الأحيان لا نرى سوى سمعتهم، والأسطورة التي تحيط بهم، والموقع الذي يشغلونه، وليس الفرد. نؤمن بأن الأشخاص الذين حققوا النجاح يجب أن يكونوا بطبيعتهم كرماء وأذكياء وجيدين، وأنهم يستحقون كل ما حصلوا عليه. لكن الناس الناجحين يأتون في جميع الأشكال. بعضهم جيد في استخدام الآخرين للوصول إلى المكان الذي حصلوا عليه، مما يخفي عدم كفاءتهم. بعضهم متلاعب كليًا. لدى الأشخاص الناجحون العديد من عيوب الشخصيات مثل أي شخص آخر. أيضاً، نحن نميل إلى الاعتقاد بأن الشخص الذي يلتزم بدين معين أو نظام معتقد سياسي أو قانون أخلاقي يجب أن يكون لديه شخصية تسمح له بهذا.

لكن الناس يجلبون الشخصية التي يمتلكونها إلى الموقع الذي يشغلونه أو إلى الدين الذي يمارسونه.

الخطوة الأولى، إذن، في دراسة الشخصية هي أن تكون على دراية بهذه الأوهام والواجهات وأن ندرب أنفسنا لننظر من خلالها.

علامات الشخصية

يأتي المؤشر الأكثر أهمية على شخصية الناس من خلال أفعالهم مع مرور الوقت. على الرغم من ما يقوله الناس عن الدروس التي تعلّموها وكيف تغيروا عبر السنوات، ستلاحظ حتما نفس الإجراءات والقرارات تتكرر في مجرى حياتهم. في هذه القرارات يكشفون عن شخصيتهم. إذا تجاهلت النمط، فهذا خطأك.

يجب عليك دائمًا مراعاة النتيجة الأساسية لهذا القانون: لا يفعل الناس شيئًا مرة واحدة. قد يحاولون التماس العذر لأنفسهم، ليقولوا أنهم فقدوا وعيهم في هذه اللحظة، ولكن يمكنك أن تكون متأكداً أنهم سيكررون كل ما فعلوه من حماقة في مناسبة أخرى.

يمكنك أن ترى علامات بليغة على شخصية الناس في كيفية تعاملهم مع الشؤون اليومية. إذا كانوا متأخرين في الانتهاء من المهام البسيطة، فسوف يتأخرون في مشاريع أكبر. انظر إلى كيفية تعاملهم مع الموظفين في البيئات اليومية ولاحظ ما إذا كان هناك تباينات مع الشخصية التي يقدّموها. بالمثل، كيف سيتعامل الناس مع السلطة والمسؤولية سيخبرك الكثير عنهم. وكثيراً ما نعتقد أن السلطة قد غيّرت الناس، في حين أنها في الواقع تكشف ببساطة المزيد عن من هم حقاً. إن اختيار الناس للزوج أو الشريك يقول الكثير عنهم. يبحث البعض عن شريك يمكنهم السيطرة عليه

والتحكم به، وربما شخص أصغر سناً، أو أقل ذكاءً أو نجاحاً. فبعضهم يختار شريكاً يمكنه أن ينقذه من وضع سيء، ويلعب دور المنقذ، وهو شكل آخر من أشكال السيطرة. ومع ذلك يبحث آخرون عن شخص لملأ دور الأم أو الأب. هناك مجال آخر يجب فحصه وهو كيف يتصرف الناس في لحظات بعيدة عن العمل، في لعبة أو رياضة قد تكشف عن طبيعة تنافسية لا يمكنهم إيقافها.

تذكر: إن الشخصية الضعيفة سوف تحيد جميع الصفات الجيدة الأخرى التي قد يمتلكها الشخص. على سبيل المثال، الأشخاص ذوي الذكاء العالي ولكنهم ضعفاء قد يخرجون بأفكار جيدة وحتى يقومون بعمل جيد، لكنهم سوف ينهارون تحت الضغط، أو أنهم لن يتقبلوا الانتقاد، أو سيفكرون أولاً وقبل كل شيء بأجندتهم الخاصة، أو ستتسبّب غطرستهم وخصائصهم المزعجة في استقالة الآخرين من حولهم، مما يضر بالبيئة العامة. هناك تكاليف خفية للعمل معهم أو التعاقد معهم. أما شخص أقل سحراً وذكي ولكن من شخصية قوية سوف يثبت أكثر موثوقية وإنتاجية على المدى الطويل. إن الناس ذوي القوة الحقيقية نادرون مثل الذهب، وإذا وجدتهم، يجب أن تستجيب كما لو أنك اكتشفت كنزاً.

الأنواع السامة

إن أفضل دفاع لك هو أن تكون مسلحاً بمعرفة من هذا النوع، وأن تلاحظ الإشارات في وقت سابق.

المهووس بالكمال: يتم إغراؤك إلى دوائرهم من خلال مدى صعوبة عملهم، ومدى تفانيهم في صنع كل ما ينتجونه. يصرفون ساعات أطول في العمل. قد ينفجرون ويصرخون على الأشخاص لعدم قيامهم بالمهمة الصحيحة، ولكن ذلك لأنهم يريدون

الحفاظ على أعلى المعايير، وهذا أمر جيد. ولكن إذا كان لديك سوء الحظ في الموافقة على العمل مع أو من أجل هذا النوع، فستكون بطيئًا في اكتشاف الحقيقة. لا يمكنهم تفويض المهام؛ يجب عليهم الإشراف على كل شيء. إنه أقل عن المعايير العالية والتفاني للمجموعة أكثر من القوة والسيطرة. لا يمكنهم الوثوق بأحد. غالبًا ما يعانون من مشاكل صحية، لأنهم يرهقون أنفسهم. لا يمكن أن يكونوا راضين بأي شيء تقوم به، وسوف يمضغونك ببطء مع قلقهم، وسوء معاملتهم، ورغبتهم في السيطرة.

المتمرّد العنيد: للوهلة الأولى قد يبدو هؤلاء الناس مثيرين للغاية. يكرهون السلطة ويحبون المستضعفين. ينجذب جميعنا تقريباً سراً لمثل هذا الموقف؛ انها تناشد المراهق في داخلنا. لا يعترفون بالقواعد أو السوابق. غالباً ما يكون لدى هذه الأنواع حس دعابة قاسية، والتي قد تنقلب عليك. ولكن إذا اقتربت من هذا النوع عن كثب، فسوف ترى أنه شيء لا يمكن السيطرة عليه. إنه إكراه على الشعور بالتفوق، وليس بجودة أخلاقية أعلى. في طفولتهم من المحتمل أن يكون أحد الأبوين محبطًا لهم. فوصلوا إلى عدم الثقة وكره كل من هم في السلطة.

الحسّاس: هؤلاء الناس يبدون حساسين ومفكرين، جودة نادرة وجميلة. قد يبدو الأمر حزينًا بعض الشيء، لكن الأشخاص الحساسين قد يشعرون بالحزن في حياتهم. غالبًا ما يتم جذبك عبر هذا الجو الخاص بهم، وتريد المساعدة. أيضاً، يمكن أن يظهروا أذكياء جداً، ومراعين، وجيدين للعمل معهم. إن ما تدركه لاحقًا هو أن حساسيتهم لا تسير إلا في اتجاه واحد – إلى الداخل. هم عرضة لاتخاذ كل ما يقوله الناس أو يفعلونه على محمل شخصي. يميلون إلى البحث في الأشياء لعدة أيام، بعد فترة طويلة من نسيانك بعض التعليقات غير الحميدة التي اتخذوها شخصياً. عندما كانوا أطفالاً، كان لديهم شعور قاس بأنهم لم يحصلوا على ما يكفي من والديهم – الحب والاهتمام والممتلكات المادية. عندما يكبرون، يميل كل شيء إلى تذكيرهم بما لم

يحصلوا عليه. إنهم يمرون عبر الحياة مستائين ويريدون من الآخرين أن يعطوهم أشياء دون أن يضطروا إلى طرحها. هم يدفعون الناس حتمًا بعيدًا، ما يجعلهم أكثر حساسية. سيظلون دائمًا ينظرون إلى أنفسهم على أنهم الطرف المتضرّر. لديهم ذاكرة طويلة ويمكن أن يقضوا سنوات في العودة إليك. إذا تمكنت من التعرف على النوع في وقت مبكر بما فيه الكفاية، فمن الأفضل تجنبه، لأنه سيجعلك تشعر بالذنب لشيء ما.

مغناطيس الدراما: سوف يجذبونك مع وجودهم المثير. لديهم طاقة وقصص غير عادية ليخبروها. إن التواجد معهم أمر ممتع، حتى تتحول الدراما القبيحة. هم تعلموا، كأطفال، أن السبيل الوحيد للحصول على الحب والاهتمام الذي يستمر هو في إشباع آبائهم في مشاكلهم، والتي يجب أن تكون كبيرة بما يكفي لإشراك الوالدين عاطفياً بمرور الوقت. أصبح الأمر عادة، ووسيلة في الشعور على قيد الحياة وبأنهم مرغوبون. يتراجع معظم الناس عن أي نوع من المواجهة، لكن يبدو أنهم يعيشون من أجلها. عندما تتعرف عليهم بشكل أفضل، تسمع المزيد من القصص عن المشاحنات والمعارك في حياتهم، لكنهم يتمكنون من وضع أنفسهم على الدوام كضحية. سيشركوك في الدراما الخاصة بهم لدرجة أنك ستشعر بالذنب لفك الارتباط. من الأفضل أن تتعرف عليهم في أقرب وقت ممكن، قبل أن تصبح متورّطًا ومنجرّاً للأسفل.

الثرثار: أنت معجب بأفكارهم، والمشاريع التي يفكرون بها. إنهم بحاجة إلى مساعدة، يحتاجون إلى مؤيدين، وأنت متعاطف معهم، لكن تراجع للحظة وافحص سجلهم لعلامات إنجازات سابقة أو أي شيء ملموس. قد تكون تتعامل مع نوع ليس خطيرًا بشكل علني، لكن يمكن أن يثبتوا جنونهم ويضيّعون وقتك الثمين. في الجوهر، هؤلاء الناس متناقضون. فمن ناحية يخافون سراً من الجهد والمسؤولية اللذين يترتبا على

ترجمة أفكارهم إلى أفعال. من ناحية أخرى، فإنهم يتوقون إلى الاهتمام والقوة. هم أنفسهم لم ينهوا أي شيء. في النهاية، يميلون إلى إلقاء اللوم على الآخرين لعدم إدراك رؤيتهم – المجتمع، أو القوى العدوانية الغامضة، أو سوء الحظ. أو أنهم يحاولون العثور على مغفل سيقوم بكل هذا العمل الشاق لإحياء فكرتهم المبهمة، ولكن من سيأخذ اللوم إذا حدث كل ذلك بشكل خاطئ. إن هدفهم في الحياة هو تجنب المواقف التي قد يعرّضون فيها أنفسهم للنقد والحكم. فهم يتعاملون مع هذا من خلال تعلم التحدث بشكل جيد وإثارة إعجاب الناس بالقصص، لكن الهروب عندما يتم استدعاؤهم للفعل، دائمًا مع ذريعة. أنظر بعناية في ماضيهم لعلامات كهذه، وإذا بدا أنهم من هذا النوع، فتسلّى بقصصهم ولكن لا تذهب أبعد من ذلك.

المشحون جنسياً: لديهم ميل لخلط العمل مع المتعة، لطمس الحدود المعتادة عندما يكون من المناسب استخدام هذه الطاقة، وقد تتخيل أن هذا أمر صحي وطبيعي. ولكن في الحقيقة إنه إكراهي ويأتي من مكان مظلم. في سنواتهم الأولى، ربما عانى هؤلاء الناس من الاعتداء الجنسي بطريقة ما. كان من الممكن أن يكون ذلك جسديًا بشكل مباشر أو أمر نفسي أكثر. سيميلون إلى رؤية كل علاقة على أنها علاقة جنسية. يصبح الجنس وسيلة لتحقيق الذات، وعندما يكونون يانعون، يمكن لمثل هذه الأنواع أن تؤدي إلى حياة مثيرة ومختلفة، حيث أنهم يميلون إلى العثور على أشخاص يقعون تحت تأثيرهم. ولكن مع تقدمهم في السن، فإن أي فترات طويلة بدون هذه المصادقة يمكن أن تؤدي إلى الاكتئاب والانتحار، وبالتالي يصبحون أكثر يأسًا. إذا كانوا يشغلون مناصب قيادية، فسوف يستخدمون سلطتهم للحصول على ما يريدون. كلما تقدموا في السن، يصبح هذا الأمر أكثر إثارة للشفقة ومخيفاً. لا يمكنك أن تساعدهم أو تنقذهم من إكراههم، فقط أنقذ نفسك من التورط معهم على أي مستوى.

الأمير / الأميرة المدلل: هم هادئون ومشبعون قليلاً مع شعور بالتفوق. من اللطيف مقابلة الأشخاص الذين يبدو أنهم واثقون ومقدّر لهم ارتداء التاج. ببطء قد تجد نفسك تقدّم خدمات لهم، والعمل بجد من دون أجر، ولا تفهم حقاً كيف أو لماذا. بطريقة ما يعبرون عن الحاجة للعناية بهم، وهم أساتذة في جعل الآخرين يدللونهم. في طفولتهم، انغمس آباؤهم في أدنى نزواتهم وحمايتهم من أي نوع من التدخل القاسي من العالم الخارجي. هناك أيضاً بعض الأطفال الذين يحرضون على هذا السلوك في آبائهم من خلال التصرف بأنهم بلا حول ولا قوة. أيا كان السبب، فإن أعظم رغبة لدى الكبار هي تكرار هذا التدليل المبكر. يبقى جنتهم المفقودة. ستلاحظ في كثير من الأحيان أنه عندما لا يحصلون على ما يريدون، فإنهم يعرضون سلوكًا شبيهًا بالرضيع، أو حتى نوبات غضب. هذا بالتأكيد هو نمط جميع علاقاتهم الحميمية، وما لم تكن لديك حاجة ماسة لتدليل الآخرين، فستجد العلاقة مجنونة، دائمًا وفق شروطهم. إذا كنت تشعر بالذنب لعدم مساعدتهم، فهذا يعني أنك علقت ويجب أن تنتبه لرعاية نفسك بدلاً من ذلك.

طالب الرِضا: لم يسبق لك أن قابلت أي شخص لطيفاً ومراعياً لهذه الدرجة. أنت تقريبًا لا يمكن أن تصدق كم هم مريحون وساحرون. ثم ببطء تبدأ بعض الشكوك، ولكن لا شيء يمكنك وضع إصبعك عليه. ربما لا يظهرون كما وعدوا أو لا يقومون بعمل جيد. انه أمر خفيّ. كلما استمر ذلك، كلما بدا الأمر وكأنهم يخربونك أو يتحدثون خلف ظهرك. هذه الأنواع هي حاشية بارعة، وقد طورت لغتها ليس من عاطفة حقيقية لأخوانها البشر ولكن كآلية دفاعية. ربما كان لديهم أهل قساة ويعاقبونهم ويدققون في كل عمل لهم. إن الابتسامة والواجهة المحترمة طريقهم في تحريف أي شكل من أشكال العداء، بحيث أصبحا نمطهم للحياة. وربما لجأوا أيضا إلى الكذب على آبائهم، وهم بشكل عام كذابون متمرسون. إنهم يتوقون سراً إلى الأذى أو السرقة من

الشخص الذي يخدمونه أو يرافقوه. يجب أن تأخذ حذرك من الأشخاص الذين يمارسون الكثير من السحر والتأدب بفعالية، بمعدل أكثر من الطبيعي. يمكن أن يتحولوا إلى عدوانيين سلبيين تماماً، خاصة عندما تتخلى عن حذرك.

المخلّص: لا يمكنك أن تصدق حظك الجيد، لقد قابلت شخصًا سيخلصك من صعوباتك ومشاكلك. على نحو ما أدركوا حاجتك للمساعدة وهنا هم مع الكتب للقراءة، واستراتيجيات لتوظيفها، والأطعمة المناسبة لتناول الطعام. في البداية، كل شيء مغرٍ تمامًا، لكن شكوكك تبدأ في اللحظة التي تريد فيها تأكيد استقلالك وأن تفعل الأشياء بنفسك. في مرحلة الطفولة، غالباً ما كانت هذه الأنواع من مقدمي الرعاية لأمهم أو أبائهم أو أشقائهم. على سبيل المثال، جعلت الأم من احتياجاتها الشاغل الرئيسي للأسرة. ويعوض هؤلاء الأطفال عن نقص الرعاية التي يتلقونها مع الشعور بالقوة التي يستمدّوه من العلاقة المقلوبة. هذا يحدد النمط: يكتسبون أكبر قدر من الارتياح من إنقاذ الناس، من كونهم مقدمو الرعاية والمنقذون. لديهم الأنف لأولئك الذين هم في حاجة محتملة للخلاص. ولكن يمكنك اكتشاف الجانب القهري لهذا السلوك من خلال حاجتهم للتحكم بك. إذا كانوا على استعداد للسماح لك بالوقوف على قدميك الخاصة بعد بعض المساعدة الأولية، فهم حقاً نبلاء. إذا لم يكن الأمر كذلك، فهو في الحقيقة حول القوة التي يمكنهم ممارستها. على أي حال، من الأفضل دائمًا أن تطوّر حسّ الاعتماد على الذات وأن تطلب من المنقذين إنقاذ أنفسهم.

الواعِظ السهل: يتحدثون عن شعور بالغضب إزاء هذا الشيء من الظلم أو ذلك، ببلاغة تامّة. مع هذه القناعة وجدوا أتباع، بما فيهم أنت. لكن في بعض الأحيان يمكنك الكشف عن الشقوق في قشرتهم. إنهم لا يعاملون موظفيهم بشكل جيد؛ هم متعالون على أزواجهم. قد يكون لديهم حياة سرية أو رذيلة يمكنك التقاط لمحات عنها. وكأطفال، غالباً ما كانوا يشعرون بالذنب بسبب دوافعهم ورغباتهم القوية من أجل

المتعة. ولقد تمت معاقبتهم وحاولوا قمع هذه الدوافع. وبسبب هذا، يطورون بعض الكراهية الذاتية ويسارعون إلى إظهار الصفات السلبية تجاه الآخرين أو النظر بحسد إلى الأشخاص الذين لا يتعرضون للقمع. إنهم لا يحبون الأشخاص الآخرين الذين يستمتعون بأنفسهم. بدلاً من التعبير عن حسدهم، اختاروا الحكم والإدانة. الناس جيدون أو أشرار، لا مجال وسط. هم في الواقع في حالة حرب مع الطبيعة البشرية، وغير قادرون على التصالح مع صفاتنا الأقل من الكمال. أخلاقيتهم سهلة وإكراهية مثل الشرب أو القمار، ولا تتطلب أي تضحيات من جانبهم، فقط الكثير من الكلمات النبيلة. انهم يزدهرون في ثقافة الصواب السياسي. في الحقيقة أنهم يتوجهون سراً نحو ما يدينونه، ولهذا السبب سيكون لديهم جانب سري حتماً. سوف تكون بالتأكيد هدف محاكم التفتيش الخاصة بهم في مرحلة ما إذا اقتربت أكثر منهم. لاحظ عدم وجود التعاطف لديهم في وقت مبكر وحافظ على مسافة منهم.

القانون الخامس

كُن موضِع رغبة مراوِغ – قانون الاشتهاء

إن الغياب والحضور لهما تأثيرات أولية للغاية علينا. إن الكثير من الحضور يخنق، بينما تُحفِّز درجة من الغياب اهتمامنا. لقد تَميّزنا بالرغبة المستمرة في امتلاك ما ليس لدينا – الشيء المُسقَط من قبل أوهامنا. تعلّم كيفية خلق بعض الغموض من حولك، واستخدام الغياب الاستراتيجي لجعل الناس يرغبون في العودة، لكي يريدوا أن يمتلكوك. ألمِح أمام الآخرين ما يفتقدونه أكثر في الحياة، ما يُحظر عليهم امتلاكه، وسوف يُجنّون بالرغبة. إن العشب دائماً أكثر اخضراراً على الجانب الآخر من السياج. تغلّب على هذا الضعف في نفسك من خلال تقبّل ظروفك، مصيرك.

أنت تحتاج إلى عكس وجهة نظرك. بدلاً من التركيز على ما تريده وتبتغيه في العالم، يجب تدريب نفسك للتركيز على الآخرين، على رغباتهم المكبوتة والأوهام غير المُلبّية. يجب أن تدرب نفسك لترى كيف ينظرون إليك والأشياء التي تصنعها، كما لو كنت تنظر إلى نفسك وعملك من الخارج. سيعطيك ذلك قوة غير محدودة تقريبًا لتشكيل تصورات الناس عن هذه الأشياء وإثارة حماستهم. لا يريد الناس الحقيقة والصدق، بغضّ النظر عن مدى سماعنا لمثل هذا الهراء المتكرر بلا نهاية. إنهم يريدون أن يتم تحفيز خيالهم وأن يتم أخذه إلى ما وراء ظروفهم العادية. إنهم يريدون خيالًا وأهدافًا للرغبة ليتوقوا إليها ويهيموا ورائها. أُخلق جواً من الغموض حولك وحول عملك. اربطه بشيء جديد، غير مألوف، غريب، تقدمي، ومحظور. لا تحدد رسالتك ولكن اتركها غامضة. ابتكر وهمًا في كل مكان – يُشاهَد هدفك في كل مكان ويرغب فيه الآخرون. ثم أترك الاشتهاء الكامنة في كل البشر يقوم بالباقي.

مفاتيح للطبيعة البشرية

بطبيعتنا، نحن البشر لا نرضى بسهولة عن ظروفنا. من خلال بعض القوى الجامحة في داخلنا، في اللحظة التي نمتلك فيها شيئًا ما أو نحصل على ما نريد، تبدأ عقولنا في الانجراف نحو شيء جديد ومختلف، لنتخيل أننا يمكن أن نحصل على أفضل. كلما كان هذا الشيء الجديد بعيد المنال وغير قابل للتحقيق، كلما زادت رغبتنا في الحصول عليه. يمكننا أن نطلق على ذلك متلازمة "العشب دائمًا أكثر اخضراراً"، المعادل النفسي للخداع البصري – إذا اقتربنا كثيرًا من العشب، إلى ذلك الجسم الجديد، فإننا نرى أنه ليس أخضرًا جدًا على الإطلاق.

يمكننا أن نرى هذه المتلازمة في العمل في حياتنا اليومية. نحن ننظر باستمرار إلى أشخاص آخرين يبدو أنهم يتمتعون بأفضل منّا – كان أهلهم أكثر حبًا، ومهنتهم أكثر إثارة، وحياتهم أسهل. قد نكون في علاقة مُرضية تمامًا، لكن عقولنا تتجول باستمرار نحو شخص جديد، شخص لا يمتلك عيوبًا حقيقية لشريكنا، أو هكذا نعتقد. نحن نحلم بالتخلص من حياتنا المملة بالسفر إلى بعض الثقافة الغريبة وحيث يكون الناس أكثر سعادة من المدينة الرديئة التي نعيش فيها. في اللحظة التي لدينا فيها وظيفة، نتخيل شيئًا أفضل. على المستوى السياسي، فإن حكومتنا فاسدة ونحتاج إلى تغيير حقيقي، وربما ثورة. في هذه الثورة، نتخيل طوباوية حقيقية تحلّ محل العالم غير الكامل الذي نعيش فيه. لا نفكر في الغالبية العظمى من الثورات في التاريخ التي كانت فيها النتائج متشابهة، أو ما هو أسوأ من ذلك.

في كل هذه الحالات، إذا اقتربنا من الأشخاص الذين نحسدهم، إلى تلك العائلة السعيدة المفترضة، إلى الرجل أو المرأة الآخرين الذين نطمح إليهم، إلى السكان الأصليين في ثقافة نود أن نعرفها، إلى ذلك العمل الأفضل، إلى تلك المدينة الفاضلة،

سنرى من خلال الوهم. وفي كثير من الأحيان عندما نعمل على هذه الرغبات، ندرك ذلك في خيبة أملنا، لكنه لا يغيّر من سلوكنا.

يمكن تفسير مثل هذه المتلازمة بثلاث صفات للدماغ البشري. الأول يعرف باسم الحثّ، وكيف يولّد شيء إيجابي صورةً سلبيةً متناقضةً في أذهاننا. ثانياً، الرضا عن النفس سيكون سمة تطورية خطيرة لحيوان واعي مثل البشر. أخيراً، ما هو حقيقي وما هو مُتخيّل، كلاهما يتمّ اختبارهما بشكل متشابه في الدماغ.

استراتيجيات لتحفيز الرغبة

إن المفتاح لجعل هذا القانون يعمل بالنسبة لك هو تجسيد نفسك وما تنتجه. عادةً ما تكون منغلقاً في أفكارك وأحلامك. تتخيل أنه يجب أن يحبك الناس ويحترمونك لأجل من أنت. أنت تعتقد أن ما تنتجه يجب أن يثير الناس بشكل طبيعي. بعد كل شيء، لقد استثمرت الكثير من الجهد ولديك آمال كبيرة للنجاح. لكن الآخرين لا يرون شيئًا من هذا. بالنسبة إليهم، أنت مجرد شخص بين الآخرين، وكشخص، فأنت تثير إما الفضول والإثارة أو اللامبالاة، وحتى العداء. هم يُسقطون عليك أوهامهم وأفكارهم المسبقة. وبمجرد الإعلان عنه، يصبح عملك أيضًا شيئًا منفصلاً تمامًا عن آمالك وأحلامك، ويُلهم العواطف الضعيفة أو القوية.

فيما يلي الاستراتيجيات الرئيسية الثلاثة.

اعرف كيف ومتى تنسحب. هذا هو جوهر الفن. لديك حضور يراه الناس ويفسّرونه. إذا كنت واضحًا جدًا في ذلك، إذا كان بإمكان الأشخاص قراءتك بسهولة وتوضيح هويتك، إذا أظهرت احتياجاتك بشكل واضح جدًا، فعندئذ سيبدؤون بدون وعي ببلوغ درجة من عدم الاحترام؛ بمرور الوقت سوف يفقدون الاهتمام. يجب أن يكون

لحضورك لمسة من البرود، كما لو كنت تشعر بأنك تستطيع أن تنجز دون الآخرين. ذلك يُشير إلى الناس بأنك تعتبر نفسك جدير بالاحترام، مما يزيد من قيمتك في عيونهم دون وعي. ويجعل الناس يريدون مطاردتك. هذه اللمسة من البرود هي الشكل الأول من الانسحاب الذي يجب أن تمارسه. أضف إلى ذلك قليلاً من الغموض حول من أنت. آرائك وقيمك وأذواقك ليست واضحة للناس. مما يمنحهم مجالاً ليقرأوا فيك ما يريدون.

بعد الشعور بأنك قد أشركت خيال الناس، وأنه لديك خطافاتك في داخلهم، يجب عليك عندئذ استخدام الغياب الجسدي والانسحاب. أنت غير متوفر. يمكن أن يمر يوم أو أسبوع بدون وجودك. تخلق شعورًا بالفراغ بداخلهم، لمسة من الألم. وتحتل مساحات متزايدة من تفكيرهم من خلال هذا الغياب. يأتون إليك ليريدوا المزيد منك وليس أقل.

ضع في اعتبارك ما يلي: كلما أصبحت مخيلتنا أكثر نشاطًا، كلما زادت المتعة التي نستخلصها منها. من خلال عملك تريد تحفيز هذه المتعة للناس إلى أقصى درجة.

إخلق المنافسات للرغبة. إن رغبة الإنسان ليست أبدا ظاهرة فردية. نحن مخلوقات اجتماعية وما نريده يعكس دائمًا تقريباً ما يريده الآخرون. إذا كان هناك شيء غير مرغوب فيه من قبل الآخرين، فإننا نميل إلى رؤيته على أنه شيء غير مبال أو مقيت – يجب أن يكون هناك شيء خاطئ به.

يصبح ذلك نمطاً مدى الحياة. بالنسبة للبعض هو أكثر علانية. في العلاقات هم مهتمون فقط بالرجال أو النساء الذين هم مرتبطون مسبقاً، والذين هم مرغوبون بشكل واضح من قبل طرف ثالث.

يجب عليك تعلم كيفية استغلال هذا. إذا تمكنت بطريقة ما من خلق الانطباع بأن الآخرين يرغبون بك أو في عملك، فسوف تسحب الناس إلى تيارك دون الحاجة إلى قول كلمة أو فرض نفسك. سوف يأتون إليك. يجب أن تسعى جاهداً لإحاطة نفسك بهذه الهالة الاجتماعية، أو على الأقل خلق الوهم. يمكنك إنشاء هذا التأثير بعدة طرق. يمكنك إدارته حتى يتم رؤية غرضك أو سماعه في كل مكان، حتى أنك قد تشجع القرصنة إذا لزم الأمر. ولكن لا تتدخل مباشرة.

حتى التعليقات السلبية أو الجدل سيفيدك، وأحيانًا أفضل من الثناء. سيعطي غرضك دفعة استفزازية وآثمة. على أي حال، ينجذب الناس نحو السلبية. سيسمح صمتك أو عدم توجيهك العلني للرسالة للناس بالتصارع مع قصصهم وتفسيراتهم الخاصة. يمكنك أيضًا الحصول على أشخاص مهمين أو صانعي الأذواق للحديث عن ذلك وإشعال النيران. إن ما تقدمه، كما يقولون، هو شيء جديد، ثوري، شيء لم يروه أو يسمعوا به من قبل.

استخدم الاستنباط. قد نعتقد أننا نعيش في زمن من الحرية العظيمة مقارنة بالماضي، لكننا في الواقع نعيش في عالم أكثر ارساءً على قواعد من أي وقت مضى. كل حركة لنا هي متتبعة رقمياً. هناك قوانين أكثر من أي وقت مضى تحكم جميع جوانب السلوك البشري. يمكن أن يكون الصواب السياسي، الذي كان موجودًا دائمًا، أكثر قوة بسبب مدى وضوح رؤيتنا لوسائل الإعلام الاجتماعية. يشعر معظمنا سراً بالضيق أو بالاختناق بسبب كل هذه القيود على حركتنا الجسدية والعقلية. نحن نتوق إلى ما هو متعدّياً ويتجاوز الحدود التي تم تعيينها بالنسبة لنا.

أنت تريد ربط غرضك بشيء ما غير قانوني إلى حد ما، أو غير تقليدي، أو متقدم سياسياً. هناك رغبة واحدة غير مشروعة يتشاطرها جميع الناس تقريبًا وهي استراق النظر والتلصص. إن الخوض في الحياة الخاصة للآخرين ينتهك المحرمات الاجتماعية الصارمة على الخصوصية، ومع ذلك يشعر الجميع بالانجذاب لرؤية ما يجري وراء أبواب الناس. يمكنك دمج هذا في عملك من خلال إعطاء الانطباع أنك تكشف عن أسرار لا ينبغي مشاركتها. سيغضب البعض لكن الجميع سيكونون فضوليين. يمكن أن تكون هذه أسرار عن نفسك وكيف أنجزت ما قمت به، أو يمكن أن تكون حول الآخرين، ما يحدث خلف الأبواب المغلقة للأفراد الأقوياء والقوانين التي يعملون بها.

على أي حال، يجب أن يكون ما تقدمه جديدًا وغير مألوفاً وغريبًا أو على الأقل معروضًا على هذا النحو.

تذكر: ليس الحيازة بل الرغبة هي التي تدفع الناس سراً. إن امتلاك شيء يجلب حتماً بعض خيبة الأمل ويثير الرغبة في شيء جديد لمتابعته.

أنت تستغل الحاجة الإنسانية للأوهام وملذات مطاردتهم. بهذا المعنى، يجب أن تتجدد جهودك باستمرار. عندما يحصل الناس على ما يريدونه أو يمتلكونه، ستبدأ قيمتك واحترامهم لك على الفور بالانخفاض. حافظ على الانسحاب، وعنصر المفاجأة، وتحفيز المطاردة. طالما تفعل ذلك، فأنت تمتلك القوة.

الرغبة الأسمى

يجب أن يكون مسارنا دائمًا نحو زيادة الوعي بطبيعتنا. يجب أن نرى في أنفسنا متلازمة العشب هو دائما أكثر خضرة تعمل وكيف أنها تدفعنا باستمرار إلى إجراءات

معينة. نحن بحاجة إلى أن نكون قادرين على التمييز بين ما هو إيجابي ومثمر في توجهاتنا الطموحة وما هو سلبي ويؤدي إلى نتائج عكسية. على الجانب الإيجابي، يمكن للشعور بالضيق والسخط أن يدفعنا للبحث عن شيء أفضل وعدم التسوية على ما لدينا. إنه يوسع خيالنا ونحن نأخذ بالاعتبار الاحتمالات الأخرى بدلاً من الظروف التي نواجهها. مع تقدمنا في العمر، نميل إلى أن نكون راضين أكثر عن أنفسنا، وإن تجديد نشاط سنواتنا السابقة يستطيع المحافظة على شبابنا ونشاط عقولنا. ومع ذلك، يجب أن يكون هذا النشاط والجدّ تحت السيطرة الواعية.

فبدلاً من السعي باستمرار وراء أحدث الاتجاهات ونمذجة رغباتنا على ما يجده الآخرون مشوّقاً، علينا أن نقضي وقتنا في التعرف على أذواقنا ورغباتنا بشكل أفضل، حتى نتمكن من التمييز بين ما نحتاج إليه حقًا أو نريده وبين ما تمّ تصنيعه من قبل المُعلنين أو التأثيرات المنتشرة.

الحياة قصيرة وليس لدينا كمّ محدود من الطاقة. بقيادة رغباتنا الطامعة، يمكن أن نهدر الكثير من الوقت في البحث والتغييرات غير المجدية. بشكل عام، لا تنتظر باستمرار، وتأمل في شيء أفضل، بل استفد إلى أقصى حد من ما لديك.

إن معرفة بيئتك بشكل أفضل ستوفر العديد من الفرص للقوة. أما بالنسبة لك، فلديك زوايا غامضة لا يمكنك فهمها بشكل كامل. في محاولة لمعرفة نفسك بشكل أفضل، يمكنك تحمّل المسؤولية عن طبيعتك الخاصة بدلاً من أن تكون عبداً لها. وإن عملك لديه إمكانيات لا نهائية للتحسين والابتكار، والتحديات التي لا نهاية لها للخيال. هذه هي الأشياء الأقرب إليك وتؤلف عالمك الحقيقي، وليس عالم كالافتراضي.

في النهاية، ما يجب أن تطمع به هو علاقة أعمق مع الواقع، والتي ستجلب لك الهدوء والتركيز والقِوى العملية لتغيير ما يمكن تغييره.

القانون السادس

ارتقي بوجهة نظرك – قانون قِصَر النظر

إنه في الجزء الحيواني من طبيعتك أن تكون أكثر إعجاباً بما يمكنك رؤيته وسماعه في الوقت الحاضر – أحدث تقارير واتجاهات الأخبار، وآراء وأفعال الأشخاص من حولك، وكل ما يبدو أكثر دراماتيكية. هذا هو ما يجعلك تسقط على مخططات مغرية توعِدُ بتحقيق نتائج سريعة وأموال سهلة. هذا أيضاً ما يجعلك تبالغ في الاستجابة للظروف الحالية – تصبح مبتهجاً للغاية أو مذعوراً حين تتحول الأحداث إلى اتجاه واحد أو آخر. تعلّم كيفية قياس الأشخاص من خلال ضيق رؤيتهم أو اتساع نطاق رؤيتهم؛ تجنّب التشابك مع أولئك الذين لا يستطيعون رؤية عواقب أفعالهم، والذين هم في وضعية ردّ الفعل المستمر. سوف يُصيبونك بهذه الطاقة. يجب أن تكون عيناك على الاتجاهات الأكبر التي تحكم الأحداث، على ما هو غير مرئي على الفور. لا تغفل عن أهدافك البعيدة المدى. بمنظور عالي، سيكون لديك الصبر والوضوح للوصول إلى أي هدف تقريباً.

نحن البشر نميل إلى العيش في هذه اللحظة. إنه جزء حيواني من طبيعتنا. فنحن نستجيبُ أولاً وقبل كل شيء إلى ما نراه ونسمعه، وإلى ما هو الأكثر دراماتيكية في الحدث. يشمل الواقع البشري الماضي – كل حدث مرتبط بشيء حدث من قبل في سلسلة لا نهاية لها من السببية التاريخية. أية مشكلة حالية يكون لها جذور عميقة في الماضي. كما يشمل المستقبل. كل ما نفعله له عواقب تمتد إلى السنوات القادمة. لكننا نتجاوب مع ما يتم تقديمه في هذه اللحظة، على أساس قطعة صغيرة فقط من الأُحجية.

من الطبيعي أن تؤدي تصرفاتنا إلى عواقب غير مقصودة. ولتعقيد الأمور، فإننا محاطون بأشخاص آخرين يتفاعلون باستمرار، ويجروننا إلى الأعمق في الحاضر. يمارس الباعة الديماغيون والضعفاء على هذا الضعف في الطبيعة البشرية ليخدعونا باحتمال تحقيق مكاسب سهلة وإشباع فوري. الترياق الوحيد لدينا هو تدريب أنفسنا على الانفصال المستمر عن الاندفاع الفوري للأحداث والارتقاء بوجهة نظرنا. بدلاً من اعتماد ردّ الفعل فقط، نتراجع وننظر إلى السياق الأوسع. بحيث نأخذ بالاعتبار مختلف الآثار الممكنة لأي إجراء نتخذه. فنضع في اعتبارنا أهدافنا الطويلة الأمد. في كثير من الأحيان، عند الارتقاء بوجهة نظرنا، سنقرر أنه من الأفضل عدم القيام بأي شيء، وعدم الاستجابة، والسماح بمرور الوقت والاطلاع على ما يكشفه. لا تأتي هذه السلامة العقلية والتوازن بشكل طبيعي. إنها قوى نكتسبها من خلال جهد كبير، وهي تمثل ذروة الحكمة البشرية.

مفاتيح للطبيعة البشرية

لقد واجهنا جميعًا تقريبًا شيئًا مشابهاً للسيناريوهات التالية: شخص ما نحتاج إليه أو نعتمد عليه لا يعطينا الاهتمام المناسب، ولا يردّ مكالماتنا. شاعرون بالإحباط، نعبّر عن مشاعرنا له أو نضاعف جهودنا للحصول على رد. أو أننا نواجه مشكلة، وهو مشروع لا يسير على ما يرام، ولذا فإننا نقرر الإستراتيجية ونتخذ الإجراء المناسب. أو يظهر شخص جديد في حياتنا، فتأسرنا طاقته وسحره، ونصبح أصدقاء. ثم تمر أسابيع ونكون مضطرين لإعادة تقييم ما حدث وكيف كان رد فعلنا. تأتي معلومات جديدة إلى النور. كان ذلك الشخص الذي لم يستجب لنا هو نفسه غارق في العمل. إذا كنا قد انتظرنا للتو ولم ينفذ صبرنا، كان بإمكاننا تجنب دفع حليف قيّم. إن تلك

المشكلة التي حاولنا حلها لم تكن ملحة للغاية، وقد جعلنا الأمر أسوأ من خلال الإسراع في التوصل إلى نتيجة. كنا بحاجة لمعرفة المزيد قبل التصرف. وينتهي هذا الصديق الجديد بأنه لم يكن ساحراً البتّة؛ في الواقع، يكشف لنا الزمن عن كونه معتلاً اجتماعياً مدمراً، وقد تحتاج صداقتنا معه إلى سنوات للشفاء منها. إن الابتعاد مسافة قليلة ربما كانت سمحت لنا بأن نرى الأعلام الحمراء قبل فوات الأوان.

إذا نظرنا إلى الوراء في حياتنا، فإننا نرى أنه لدينا نزعة إلى أن نفقد صبرنا وأن نبالغ في رد فعلنا. نلاحظ أنماط السلوك على مدى فترات طويلة من الزمن نعجزُ عن فهمها في الوقت الحالي ولكنها تصبح أكثر وضوحًا لنا في وقت لاحق. ما يعنيه هذا هو أننا في الوقت الحاضر نفتقر إلى المنظور.

مع مرور الوقت، نكتسب المزيد من المعلومات ونرى المزيد من الحقيقة. ما كان غير مرئياً بالنسبة لنا في الحاضر، أصبح مرئيًا في النظرة إلى الماضي. الوقت هو أعظم معلّم، وكاشف للواقع.

بالنسبة لنا نحن البشر، نحن عالقون في الوقت الحاضر. وكلما ارتقينا مع مرور الوقت، زادت المعلومات التي نضيفها إلى الصورة. ما رأيناه بعد ثلاثة أشهر الواقع الحاصِل ليس دقيقاً مثل ما نعرفه بعد عام.

يبدو، إذن، أن الحكمة تميل إلى المجيء إلينا عندما يفوت الأوان، والأغلب بشكلٍ متأخر. لكن هناك في الواقع طريقة لنا لكي نبتكر تأثير الزمن، لنمنح أنفسنا نظرة موسعة في اللحظة الحاضرة. يمكننا تسمية ذلك بالمنظور البعيد النظر، ويتطلب العملية التالية.

أولاً، في مواجهة مشكلة أو نزاع أو بعض الفرص المثيرة، ندرب أنفسنا على الانفصال عن حرارة اللحظة. فنعمل على تهدئة حماسنا أو خوفنا. ونحصل على بعض المسافة.

بعد ذلك، نبدأ بتعميق وتوسيع منظورنا. عند النظر في طبيعة المشكلة التي نواجهها، فإننا لا نكتفي فقط بتقديم تفسير فوري، ولكننا بدلاً من ذلك نتعمق أكثر وننظر في إمكانيات أخرى، ودوافع أخرى محتملة للأشخاص المعنيين. نجبر أنفسنا على النظر إلى السياق العام للحدث، وليس فقط ما يجذب انتباهنا على الفور.

نحن نركز على أهدافنا على المدى الطويل ونعيد ترتيب أولوياتنا في الحاضر وفقاً لها. بعبارة أخرى، تتضمن هذه العملية الابتعاد عن الحاضر، ونظرة أعمق إلى مصدر المشاكل، ونظرة أشمل إلى السياق العام للحالة، وإلقاء نظرة أبعد على المستقبل – بما في ذلك نتائج أعمالنا وأولوياتنا الطويلة الأمد.

إن أمكن، تجنّب التواصل العميق مع أولئك الذين يكون إطارهم الزمني ضيقاً، والذين هم في وضع ردّ الفعل المستمر، ويسعون جاهدين للارتباط مع أولئك الذين لديهم وعي متسّع بالوقت.

أربعة علامات لقِصر النظر واستراتيجيات التغلب عليها

يتخيل معظمنا أننا ننخرط في شكل من أشكال التفكير على المدى الطويل. بعد كل شيء، لدينا أهداف وخطط. لكن في الحقيقة نحن نخدع أنفسنا. يمكننا أن نرى ذلك بشكل أكثر وضوحًا عندما نتحدث إلى أشخاص آخرين حول خططهم واستراتيجياتهم للمستقبل القريب والبعيد: غالبًا ما نؤخَذ بغموضهم والافتقار إلى التفكير العميق الذي يعطونه الناس عادةً لمثل هذه الخطط. إنهم يشبهون الآمال والأمنيات، وفي اندفاع الأحداث المباشرة، والشعور بالضغط والحاجة إلى الاستجابة، فإن مثل هذه الأهداف والخطط الضعيفة يمكن أن تصبح مغمورة بسهولة. في معظم الأوقات، نقوم بالارتجال

والرد على الأحداث مع عدم كفاية المعلومات. نحن في الأساس في حالة نكران ذلك لأنه من الصعب أن يكون لدينا منظور حول عملية صنع القرار الخاصة بنا.

أفضل طريقة للتغلب على ذلك هو في التعرف على علامات واضحة للتفكير قصير النظر في حياتنا الخاصة. كما هو الحال مع معظم عناصر الطبيعة البشرية، فإن الوعي هو المفتاح. فقط من خلال رؤية هذه العلامات يمكننا محاربتها. فيما يلي الأربعة مظاهر الأكثر شيوعاً من التفكير القصير المدى:

1- العواقب غير المقصودة. إن التاريخ مليء بأمثلة لا نهاية لها لهذه الظاهرة. يمكننا العثور على أمثلة أقل دراماتيكية من ذلك في حياتنا اليومية. نحن نحاول السيطرة على مراهق متمرد بوضع بعض القيود على سلوكه، فقط لنجعله أكثر تمردًا ولا يمكن السيطرة عليه. نحاول أن نشجع شخصًا مكتئبًا بجعله يدرك أن حياته ليست بهذا السوء وأن الشمس ساطعة، فقط لنكتشف أننا جعلناه أكثر اكتئاباً. وهو الآن يشعر بالذنب تجاه مشاعره، وبانعدام القيمة، والوحدة في تعاسته. تحاول الزوجة أن تجعل شريكها ينفتح عليها أكثر. على أمل خلق مزيد من الحميمية، تسأله بما يفكر، وما حدث خلال اليوم، وما إلى ذلك. بينما هو يفسر ذلك على أنه تطفّل عليه وينغلق أكثر، مما يجعل الزوجة أكثر تشككاً وأكثر فضولية، الأمر الذي يجعله ينغلق أكثر.

في الواقع، غالباً ما تؤدي النوايا الحسنة إلى ما يعرف باسم تأثيرات الكوبرا ، لأن الناس الذين لديهم النوايا النبيلة غالباً ما يعميهم الشعور بالاستقامة الذاتية ولا يأخذون بالاعتبار الدوافع المعقدة والخاطئة في كثير من الأحيان لغيرهم.

إفهم: أيّة ظاهرة في العالم هي بطبيعتها معقدة. الأشخاص الذين تتعامل معهم هم بنفس القدر من التعقيد. أي إجراء يحدد سلسلة من ردود الفعل لا حدود لها. إنها

ليست أبسط من ذلك حيث أن أ يؤدي إلى ب، و ب يؤدي إلى ج، ثم د، وما بعدها. سيتم جذب اللاعبين الآخرين إلى الدراما ومن الصعب التنبؤ بدوافعهم وردودهم. لا يمكنك رسم هذه السلاسل أو الحصول على معالجة كاملة للعواقب. ولكن من خلال جعل تفكيرك أكثر تراتبية، يمكنك على الأقل إدراك العواقب السلبية الأكثر وضوحًا التي يمكن أن تترتب على ذلك، وهذا غالباً ما يحدد الفرق بين النجاح والكوارث.

2- الجحيم التكتيكي. قد تجد نفسك متورطاً في العديد من الصراعات أو المعارك. يبدو أنك لا تحصل على أي مكان، لكنك تشعر بأنك استثمرت الكثير من الوقت والطاقة بالفعل، وبالتالي سيكون هدراً هائلاً أن تستسلم. لقد فقدت الرؤية الحقيقية لأهدافك على المدى الطويل، ما تحارب من أجله حقًا. بدلاً من ذلك أصبحت المسألة مسألة تأكيد نفسك وإثبات أنك على حق. كثيرًا ما نرى هذه الديناميكية في المشاجرات الزوجية: فلم يعد الأمر يتعلق بإصلاح العلاقة، بل بفرض وجهة نظر الشخص. في بعض الأحيان، عندما تعلق في هذه المعارك، تشعر أنك دفاعياً وتافهاً، وروحك تهوي إلى أسفل. هذا يكاد يكون علامة مؤكدة أنك قد هبطت إلى جحيم تكتيكي. تمّ تصميم عقولنا للتفكير الاستراتيجي – احتساب عدة خطوات مقدماً نحو أهدافنا. في الجحيم التكتيكي، لا يمكنك أبداً الارتقاء بوجهة نظرك إلى أعلى بما يكفي للتفكير بهذه الطريقة. أنت تتفاعل باستمرار مع تحركات هذا الشخص أو ذاك، فتتورط في أعماله الدرامية وعواطفه، وتدور في دوائر.

الحل الوحيد هو التراجع مؤقتًا أو دائمًا عن هذه المعارك، خاصة إذا كانت تحدث على عدة جبهات. فأنت تحتاج إلى بعض الانفصال والمنظور. احصل لنفسك على تهدئة.

ذكّر نفسك بأن الفوز بحجة أو إثبات وجهة نظرك يجعلك لا تصل إلى أي مكان على المدى الطويل. فُز من خلال أفعالك، وليس كلامك. ابدأ في التفكير مرة أخرى حول أهدافك على المدى الطويل. يمكنك إنشاء سلم من القيم والأولويات في حياتك، وتذكير نفسك بما يهمك حقًا. إذا حددت أن معركة معينة هي مهمة في الواقع، فمع وجود قدر أكبر من الانفصال، يمكنك الآن التخطيط لاستجابة أكثر استراتيجية.

في كثير من الأحيان سوف ندرك أن بعض المعارك لا يستحق كل هذا العناء في النهاية. فهي مضيعة للطاقة والوقت الثمين. من الأفضل دائمًا الابتعاد عن معركة دائرية، بغض النظر عن مدى عمق شعورك بالاستثمار الشخصي فيها. إن طاقتك وروحك هي اعتبارات مهمة. يمكن أن يؤدي الشعور بالضيق والإحباط إلى عواقب مدوّية في قدرتك على التفكير الاستراتيجي وتحقيق أهدافك.

3- حمّى "الشريط المؤشر" (Ticker-Tape). هذه الحاجة إلى المعرفة الفورية لديها زخم ضمني. وبمجرد أن نتوقع الحصول على بعض الأخبار بسرعة، لن نتمكن أبداً من العودة إلى وتيرة أبطأ كما منذ عام واحد فقط. في الواقع، نشعر بالحاجة لمزيد من المعلومات بسرعة أكبر. يميل عدم الصبر هذا إلى الظهور في جوانب أخرى من الحياة – القيادة، قراءة كتاب، متابعة فيلم. إن سِعة اهتمامنا تتناقص، وكذلك قدرتنا على تحمّل أيّة عقبات في طريقنا.

يمكننا أن ندرك جميعًا علامات عدم الصبر العصبي في حياتنا الخاصة، ولكن ما لا نعرفه هو الأثر المشوه الذي لديه على تفكيرنا. إن اتجاهات اللحظة – في مجال الأعمال أو السياسة – متضمنة في اتجاهات أوسع نطاقاً تجري على مدار الأسابيع والأشهر. تميل مثل هذه الفترات الزمنية الكبيرة إلى الكشف عن نقاط الضعف ونقاط

القوة النسبية في الاستثمار، أو الفكرة الاستراتيجية، أو الفريق الرياضي، أو المرشح السياسي، والتي غالباً ما تكون عكس ما نراه في الاتجاهات المصغّرة في اللحظة الراهنة.

أولاً وقبل كل شيء، يجب أن نطور الصبر، الذي يشبه العضلة التي تتطلب التدريب والتكرار لجعلها قوية. عندما نواجه أي نوع من المشاكل أو العقبات، يجب أن نبذل جهداً لإبطاء الأمور والتراجع، والانتظار لمدة يوم أو يومين قبل اتخاذ أي إجراء. ثانياً، عندما نواجه قضايا مهمة، يجب أن يكون لدينا إحساس واضح بأهدافنا طويلة المدى وكيفية تحقيقها. إن جزءِ من هذا ينطوي على تقييم مواطن القوة والضعف النسبية للأطراف المعنية. هذا الوضوح سيسمح لنا بمقاومة الانفعال العاطفي المستمر لمن حولنا. أخيراً، من المهم أن يكون لدينا إيمان بأن الوقت سوف يثبت لنا أننا على حق في النهاية وأن نحافظ على عزمنا.

4- الضياع في الأمور التافهة. تشعر بالإرهاق بسبب تعقيد عملك. تشعر بالحاجة إلى أن تكون على رأس كل التفاصيل والاتجاهات العالمية حتى تتمكن من التحكم في الأمور بشكل أفضل، لكنك تغرق في المعلومات. هذه علامة مؤكدة على أنك فقدت إحساسًا بأولوياتك – أي الحقائق أكثر أهمية، وما هي المشاكل أو التفاصيل التي تتطلب المزيد من الاهتمام.

في حياتك، من الأرجح أنك تهتم ببعض التفاصيل التي تبدو مهمة لك على الفور، بينما تتجاهل تقارير الطقس التي ستؤذي مشروعك. قد تميل إلى أخذ المعلومات دون اعتبار لأولوياتك، ما يهم حقاً في النهاية. لكن الدماغ له حدوده. إن استيعاب الكثير

من المعلومات يؤدي إلى الإرهاق الذهني والارتباك ومشاعر العجز. يبدأ كل شيء بنفس القدر من الأهمية – وضع المراحيض والحرب المحتملة مع الأتراك.

ما تحتاجه هو نظام تصفية عقلي يعتمد على نطاق الأولويات وأهدافك على المدى الطويل. إن معرفة ما تريد تحقيقه في النهاية سوف يساعدك على تخليص الأساسيات من الأمور غير الضرورية. ليس عليك معرفة كل التفاصيل. في بعض الأحيان تحتاج إلى التفويض – دع موظفيك يتعاملون مع جمع المعلومات. تذكر أن السيطرة الأكبر على الأحداث ستأتي من تقييم واقعي للحالة.

الإنسان بعيد النظر

يعيش معظمنا في إطار زمني ضيق نسبيًا. نحن نربط عادة مرور الزمن بشيء سلبي – شيخوخة والانتقال أقرب إلى الموت. ننتفض غريزيًا من التفكير بعمق في المستقبل والماضي، لأن هذا يذكرنا بمرور الوقت. بالنسبة للمستقبل، قد نحاول التفكير في خططنا بعد عام أو عامين من الآن، لكن تفكيرنا أشبه بحلم يقظة، رغبة، ثم التحليل العميق. فيما يتعلق بالماضي، قد يكون لدينا بعض الذكريات المفعمة بالحيوية أو المؤلمة من الطفولة والسنوات اللاحقة، ولكن الماضي يُحيّرنا بشكل عام.

لا نريد أن نذهب بعيداً في أي اتجاه، ونحن نعيش في الغالب في الوقت الحاضر. نتفاعل مع ما نراه ونسمعه وما الذي يردّ عليه الآخرون. نعيش في ملذات فورية لصرف انتباهنا عن مرور الوقت وجعلنا نشعر بأننا أكثر حيوية. لكننا ندفع ثمن كل هذا. إن كبت فكر الموت والشيخوخة يخلق قلقاً مستمراً.

إن مهمتك كدارس للطبيعة البشرية، وشخص يطمح للوصول إلى إمكانات أكبر للحيوان البشري، هو توسيع علاقتك بالوقت قدر الإمكان، وإبطائه. هذا يعني أنك لا ترى مرور الوقت كعدو بل كحليف عظيم. كل مرحلة من مراحل الحياة لها مزاياها – تلك الخاصة بالشباب أكثر وضوحاً، ولكن مع التقدم في السن يأتي منظور أكبر. الشيخوخة لا تخيفك. الموت هو صديقك بنفس القدر. إنه يحفزك على تحقيق أقصى استفادة من كل لحظة. يمنحك شعوراً بالإلحاح.

الوقت هو سيدك ومعلمك العظيم. ذلك يؤثر عليك بعمق في الوقت الحاضر. إن الوعي بأنه بعد عام من الآن، هذه المشكلة الحالية التي تواجهها بالكاد ستبدو مهمة للغاية، سيساعدك على تقليل قلقك وتعديل أولوياتك. وبمعرفة أن الوقت سوف يكشف نقاط ضعف خططك، فإنك تصبح أكثر حذراً ومتروياً معها.

فيما يتعلق بالمستقبل، تفكر بعمق في أهدافك على المدى الطويل. هي ليست أحلامًا غامضة، بل أهدافًا ملموسة، وقد رسمت طريقًا للوصول إليها. فيما يتعلق بالماضي، تشعر بحسّ عميق بالعلاقة بطفولتك. نعم، أنت تتغيّر باستمرار، لكن هذه التغييرات تظهر على السطح وتخلق وهم التغيير الحقيقي. في الواقع، تم تعيين شخصيتك في سنواتك المبكرة، جنباً إلى جنب مع ميولك نحو بعض الأنشطة، والأشياء التي تحبها وتكرهها. مع تقدمك في العمر، تصبح هذه الشخصية أكثر وضوحاً. يمنحك الشعور العضوي المرتبط بمن كنت في الماضي إحساسًا قويًا بالهوية. أنت تعرف ما يعجبك وما تكرهه، أنت تعرف من أنت. سيساعدك هذا في الحفاظ على شخصيتك الذاتية، والتي تعتبر مهمة للغاية في مقاومة النسب إلى نرجسية عميقة وفي مساعدتك على تطوير التعاطف. أيضاً، سوف تولي اهتماماً أكبر لأخطاء الماضي ودروسه، والتي يميل العالقون في الوقت الحاضر إلى قمعها.

مثل الجميع، تستمتع بالملذات الحالية والممتعة. فأنت لست راهبًا. تتصل باتجاهات اللحظة والتدفقات الحالية للحياة. لكنك تستمد متعة أكبر من الوصول إلى أهدافك على المدى الطويل والتغلب على الشدائد. هذه العلاقة الموسعة بالوقت سيكون لها تأثير واضح عليك. سوف تجعلك أكثر هدوءاً، وأكثر واقعية، وأكثر انسجاماً مع الأشياء التي تهمّك. وسوف تجعلك أيضاً خبيرًا استراتيجيًا متميزًا في الحياة، وقادرًا على مقاومة ردود فعل الأفراد المفرطة والتي لا مفر منها إلى ما يحدث في الحاضر، وعلى رؤية المزيد في المستقبل، وهي قوة محتملة لم نبدأ نحن البشر في الوصول إليها.

القانون السابع

ليّن مقاومة الناس عبر تأكيد رأيهم الذاتي – قانون الدِفاعية

إن الحياة قاسية والناس قادرين على المنافسة. يجب علينا بطبيعة الحال الاعتناء بمصالحنا الخاصة. نريد أيضًا أن نشعر بأننا مستقلون، ونقوم بمزايداتنا الخاصة. لذلك عندما يحاول الآخرون إقناعنا أو تغييرنا، نصبح دفاعيين ومقاومين. إن حاجتنا للشعور بالاستقلال ترضخ للتحديات. لهذا السبب من أجل جعل الناس يتخلّون عن مواقفهم الدفاعية، يجب عليك دائماً أن تجعل الأمر يبدو وكأن ما يفعلونه هو بإرادتهم الحرة. إن خلق شعور بالدفء المتبادل يساعد على تليين مقاومة الناس ويجعلهم يريدون المساعدة. لا تهاجم الناس بسبب معتقداتهم أو تجعلهم يشعرون بعدم الأمان بشأن ذكائهم أو طيبتهم – هذا من شأنه أن يعزّز دفاعهم فقط ويجعل مهمتك مستحيلة. اجعلهم يشعرون بأنه من خلال فعلهم ما تُريد يكونون نبلاء ومُحسنين – الإغراء النهائي. تعلّم ترويض طبيعتك العنيدة وحرّر عقلك من مواقفه الدفاعية والمغلقَة، مطلِقاً العنان لِقواك الإبداعية.

إن التأثير على الناس والقوة التي تجلبها يتم الحصول عليها بطريقة معاكسة مما قد تتخيله. عادة نحاول أن نسحر الناس بأفكارنا الخاصة، ونُظهر أنفسنا في أفضل ضوء. نروّجُ لإنجازاتنا الماضية. نَعِدُ بأشياء عظيمة عن أنفسنا. نطلب الحصول على خدمة، معتبرين أن الصدق هو أفضل سياسة. ما لا ندركه هو أننا نضع كل الاهتمام على أنفسنا. في عالم حيث يتزايد انغماس الناس في ذواتهم، فإن هذا لا يؤثر إلا في جعل الآخرين يتحولون أكثر نحو الداخل ويفكرون أكثر في مصالحهم الخاصة وليس مصالحنا. بينما الطريق الملكي للتأثير والسلطة هو في الاتجاه المعاكس: ضع التركيز

على الآخرين. دعهم يتولّون الحديث. دعهم يكونون نجوم العرض. تستحق آراءهم وقيمهم المحاكاة. إن الأسباب التي يدعمونها هي أنبل. مثل هذا الاهتمام نادر جداً في هذا العالم، والناس يعانون من الجوع لذلك، فإن منحهم مثل هذا التحقق سيقلّل من دفاعاتهم ويفتح عقولهم لأي أفكار تريد أن تلمّحها لهم.

الخطوة الأولى هي أن تتراجع وتتحمل وضعًا أدنى في علاقتك بالآخر. اجعل ذلك خفيّاً. اطلب نصيحتهم. يموت الناس لنقل حكمتهم وخبرتهم. عندما تشعر بأنهم أصبحوا مدمنين على هذا الاهتمام، يمكنك بدء دورة من الخدمات عن طريق القيام بشيء صغير بالنسبة لهم، وهو الشيء الذي يوفر لهم الوقت أو الجهد. سوف يريدون على الفور أن يردّوا بالمثل وسوف يعيدون الجميل دون الشعور بالتلاعب أو بدفعهم لذلك. وبمجرد أن يقوم الناس بتقديم الخدمات لك، سيواصلون العمل نيابة عنك. بالعمل ببطء بهذه الطريقة ضمن مجموعة، سوف توسّع نفوذك دون أن يبدو ذلك عدوانياً أو حتى هادفاً، وهو التخفي النهائي لطموحاتك.

مفاتيح للطبيعة البشرية

من وقت مبكر في الحياة، نطوّر نحن البشر جانباً دفاعياً وحماية ذاتية لشخصيتنا. يبدأ ذلك في مرحلة الطفولة المبكرة بينما نزرع إحساساً بالحيّز المادي الشخصي الذي يجب ألا ينتهكه الآخرون. يتوسع لاحقاً إلى شعور بالكرامة الشخصية – يجب ألا يُكرهونا الناس أو يتلاعبون بنا للقيام بأشياء لا نريدها. يجب أن نكون أحراراً في اختيار ما نرغب فيه. هذه تطورات ضرورية لنمونا كإنسان اجتماعي.

ومع تقدمنا في السن، فإن هذه الصفات الدفاعية تتوطّد في كثير من الأحيان إلى شيء أكثر صلابة، ولسبب وجيه. يحكم الناس علينا باستمرار ويقيّموننا – هل نحن

مؤهلون بما فيه الكفاية، جيدون بما فيه الكفاية، لاعبو فريق؟ نحن لا نشعر أبدًا بحرية تامة من هذا التدقيق. سوف يتحول أحد الفشل الملحوظ في حياتنا، وتدقيق الناس إلى أحكام سلبية قد تشلّنا لفترة طويلة. علاوة على ذلك، لدينا شعور بأن الناس يحاولون دائماً الأخذ منّا – إنهم يريدون وقتنا، وأموالنا، وأفكارنا، وعملنا. في مواجهة كل هذا، من الطبيعي أن نصبح أكثر دفاعية وامتصاصاً لذاتنا – علينا أن نعتني بمصالحنا الخاصة، بما أنه لا أحد آخر سوف يفعل ذلك.

عندما نجد أنفسنا في مواقف تحتاج للتأثير على الناس، فهم يشعرون باحتياجاتنا وعدم أماننا. نحاول جاهدين إرضاءهم. نبدو يائسين بعض الشيء، ونُهزَم قبل أن نبدأ. يمكن أن يتحول هذا إلى ديناميكية سلبية ذاتية تُبقي على تهميشنا دون إدراك مصدر المشكلة.

قبل أن يفوت الأوان، يجب أن نحّول هذه الديناميكية. يجب أن نكتشف القوة التي يمكن أن نمتلكها من خلال إعطاء الناس المصادقة التي يتوقون لها وتخفيض دفاعاتهم. والمفتاح لجعل ذلك يحدث بطريقة واقعية واستراتيجية هو فهم كامل للقانون الأساسي للطبيعة البشرية.

مهمتك بسيطة: إغرس في الناس شعور بالأمن الداخلي. اعكس قِيَمهم. بيّن أنك تحبهم وتحترمهم. اجعلهم يشعرون أنك تقدّر حكمتهم وخبرتهم. ولّد جواً من الدفء المتبادل. اجعلهم يضحكون معك، اغرس شعورًا بالعلاقة. كل هذا يعمل بشكل أفضل إذا لم تكن المشاعر مزيفة تمامًا. من خلال ممارسة تعاطفك، من خلال التغلغل داخل وجهة نظرهم، من المرجح أن تشعر على الأقل بجزء من هذه المشاعر. مارس هذا الأمر غالباً وسيصبح تأكيد رأي الناس الذاتي موقعك الافتراضي – سيكون لديك تأثيراً مريحاً على كل شخص تقابله تقريبًا.

تحذير واحد: معظم الناس لديهم رأي ذاتي مرتفع نسبياً، لكن بعض الناس لديهم رأي ضعيف عن أنفسهم. فيقولون لأنفسهم، "أنا لا أستحق الأشياء الجيدة" أو "أنا لست شخصًا لطيفًا" أو "لدي الكثير من المشاكل والقضايا". لأنهم يتوقعون عموماً حدوث أشياء سيئة لهم، فهم يشعرون بالراحة عندما تحدث أشياء سيئة. وبهذه الطريقة، يعمل رأيهم الذاتي المتدني على تهدئة مخاوفهم بشأن النجاح في الحياة. إذا كانت أهدافك تملك رأياً ذاتياً متدنياً، فتنطبق القاعدة نفسها. إذا كنت تصرّ على أنه بإمكانهم تحسين حياتهم بسهولة من خلال اتباع نصائحك، فإن هذا سوف يتعارض مع اعتقادهم بأن العالم ضدهم وأنهم لا يستحقون مثل هذه الأشياء الجيدة. سوف يتجاهلون أفكارك ويقاومونك. بدلاً من ذلك، يجب أن تعمل من داخل رأيهم الذاتي، وتتعاطف مع الظلم في حياتهم والصعوبات التي واجهوها. الآن، مع شعورهم بالمصداقية والمراعاة، لديك بعض الحرية لإجراء تصحيحات لطيفة وحتى تطبيق بعض علم النفس العكسي.

خمسة استراتيجيات لتصبح خبيراً في الإقناع

تم تصميم الاستراتيجيات الخمس التالية لمساعدتك على التركيز بشكل أكثر عمقاً على أهدافك وإنشاء أنواع التأثيرات العاطفية التي ستساعد في تقليل مقاومة الأشخاص. سيكون من الحكمة وضع كل الاستراتيجيات قيد الممارسة.

1- حوّل نفسك إلى مستمع عميق. في التدفق الطبيعي للمحادثة، ينقسم انتباهنا. نسمع أجزاء من ما يقوله الآخرون، من أجل المتابعة والمحافظة على استمرار المحادثات. في الوقت نفسه، نخطط لما سنقوله بعد ذلك، بعض القصص المثيرة عن قصتنا. أو أننا حتى نحظى بأحلام اليقظة حول شيء غير ذي صلة. والسبب في ذلك بسيط: فنحن مهتمون أكثر بأفكارنا ومشاعرنا وخبراتنا أكثر من اهتمامنا بأفكار

الآخرين. إذا لم يكن هذا هو الحال، فسنجد أنه من السهل نسبيًا الاستماع باهتمام كامل. الوصفة المعتادة هي التحدث بشكل أقل والاستماع أكثر، ولكن هذه نصيحة لا معنى لها ما دمنا نفضّل حوارنا الذاتي الداخلي. الحل الوحيد هو أن نُحفِّز بشكل ما لعكس هذه الديناميكية.

فكّر في الأمر بهذه الطريقة: أنت تعرف أفكارك الخاصة بشكل جيد فقط. ونادرًا ما تتفاجأ. يميل عقلك إلى وضع دائرة حول الموضوعات نفسها. لكن كل شخص تواجهه يمثل منطقة غير مكتشفة مليئة بالمفاجآت. تخيّل للحظة أنك يمكن أن تدخل عقول الناس وما هي الرحلة المدهشة التي يمكن أن تكون. الناس الذين يبدون هادئين ومملين غالباً ما يملكون أغرب حياة داخلية لتستكشفها.

إن تحويل نفسك إلى مستمع عميق لن يثبت فقط أنه أكثر إمتاعًا عندما تفتح ذهنك على أذهانهم بل سيوفر أيضًا الدروس الأكثر قيمة عن علم النفس البشري.

هدفك هو جعلهم يخرجون من اللقاء وهم يشعرون بشكل أفضل عن أنفسهم. لقد سمحت لهم بأن يكونوا نجوم العرض. سوف يحبونك لهذا وسوف يتطلعون إلى اللقاء التالي. عندما يصبحون مرتاحين بشكل متزايد في وجودك، سيكون لديك مجال كبير لزرع الأفكار والتأثير على سلوكهم.

2- إعدِ الناس بالمزاج السليم. كما الحيوانات الاجتماعية، نحن عرضة للغاية لمزاج الآخرين. يعطينا ذلك القدرة على جعل الناس في مزاج مناسب للتأثير عليهم. إذا كنت مرتاحًا وتواقًا لتجربة ممتعة، فسوف ينعكس ذلك عليك ويكون له تأثير مماثل على الشخص الآخر. واحد من أفضل المواقف التي يمكن اعتماده للتكيف لهذا الغرض هو التساهل الكامل. أنت لا تحكم على الأشخاص الآخرين. أنت تقبلهم كما هم.

لقد أثبتت العديد من الدراسات عن الإشارات غير اللفظية القوة المذهلة التي يمكن للمسة بسيطة لأيدي الناس أو أذرعهم أن يكون لها أي تفاعل، مما يجعلهم يفكرون في أمور إيجابية عنك دون أن يكونوا مطلّعين على مصدر رأيهم الجيد.

3- أكّد رأيهم الذاتي. أذكر الصفات العالمية للآراء الذاتية للأشخاص الذين يتمتعون برأي ذاتي كبير. إليك كيفية التعامل مع كل واحد منهم.

الاستقلالية. لا يمكن لأي محاولة للتأثير أن تنجح أبداً إذا شعر الناس بأي شكل من الأشكال أنهم يتعرضون للإكراه أو التلاعب. يجب أن يختاروا القيام بكل ما تريد منهم أن يفعلوه، أو يجب على الأقل أن يختبروه كخيار لهم. كلما زاد عمق هذا الانطباع، زادت فرص نجاحك.

يجب أن تتبع محاولاتك للتأثير دائمًا منطقاً مشابهاً: كيف يمكنك أن تجعل الآخرين ينظرون إلى الخدمة التي تريد طلبها كشيء يرغبون فيه بالفعل؟ إن تأطيرها كشيء ممتع، كفرصة نادرة، وكشيء يريده الآخرون، سيكون له التأثير الصحيح بشكل عام.

وأخيرًا، عند إعطاء الهدايا أو المكافآت للأشخاص كوسيلة ممكنة للفوز بهم إلى جانبك، فمن الأفضل دائماً تقديم هدايا أو مكافآت صغيرة بدلاً من من الهدايا الكبيرة. إن الهدايا الكبيرة تجعل من الواضح جدًا أنك تحاول شراء ولائهم، مما يُسيء إلى شعور الناس بالاستقلال. قد يقبل البعض هدايا كبيرة بسبب الحاجة، ولكن في وقت لاحق سوف يشعرون بالاستياء أو الشك. الهدايا الصغيرة لها تأثير أفضل - يمكن للناس أن يخبروا أنفسهم بأنهم يستحقون مثل هذه الأشياء ولا يتم شراؤهم أو رشوتهم. في الواقع، فإن مثل هذه المكافآت الصغيرة، المتكررة على مر الوقت، سوف تربط بينك وبين الناس بطريقة أكثر بكثير من أي شيء فخم.

الذكاء. عندما لا تتفق مع شخص آخر وتفرض رأيك المخالف، فأنت بذلك تشير إلى أنك تعرف بشكل أفضل، وأنك فكرت في الأمور من خلال عقلانية أكثر. عندئذ، سيصبح الناس الذين يواجهون هذا التحدي أكثر ترابطًا بطبيعة الحال مع آرائهم.

يمكنك منع هذا من خلال كونك أكثر حيادية، كما لو أن هذه الفكرة المتعارضة هي ببساطة شيء ممتع ويمكن أن يكون خطأ. ولكن من الأفضل أن تذهب إلى أبعد من ذلك: ترى وجهة نظرهم وتتفق معها. وبمدح ذكاءهم، أصبحت لديك الآن مساحة لتغيير رأيهم بلطف أو خفض دفاعاتهم لطلب المساعدة.

كتب رئيس الوزراء والروائي البريطاني بنجامين دزرائيلي في القرن التاسع عشر عن خدعة أكثر ذكاء: "إذا كنت ترغب في كسب قلب رجل، اسمح له أن يدحضك" (يبرهن أنك على خطأ). يمكنك القيام بذلك من خلال البدء في الاختلاف مع هدف حول موضوع ، حتى مع بعض الإتقّاد، ثم تأتي ببطء لرؤية وجهة نظرهم، وبالتالي تؤكد ليس فقط ذكائهم ولكن أيضاً قدراتهم على التأثير. إنهم يشعرون أنهم متفوقون قليلاً عليك، وهو ما تريده بالضبط. سوف يكونون الآن أكثر عرضة للتأثر بحركة مضادة من قبلك. يمكنك إنشاء تأثير مشابه من خلال سؤال الأشخاص عن النصيحة. المعنى الضمني هو أنك تحترم حكمتهم وخبرتهم.

إن تخفيض دفاعات الأشخاص بهذه الطريقة في أمور ليست مهمة جدًا سيعطيك مجالًا كبيرًا لتحريكهم في الاتجاه الذي تريده وجعلهم يذعنون لرغباتك في أمور أكثر أهمية.

الطيبة. في أفكارنا اليومية، نواسي أنفسنا باستمرار فيما يتعلق بالطبيعة الأخلاقية لأعمالنا. إذا كنا موظفين في شركة، فإننا نرى أنفسنا كأعضاء فريق جيدين. إذا كنا رؤساء، فنحن نعامل الناس بشكل جيد، أو على الأقل ندفع لهم ونساندهم جيداً.

نساعد القضايا الصحيحة. بشكل عام، لا نحب أن نرى أنفسنا كأنانيين وكمركّزين بشكل ضيق على جدول أعمالنا. بنفس القدر من الأهمية، نريد أن يرانا الآخرون من خلال هذا الضوء. انظر إلى وسائل الإعلام الاجتماعية وكيف سيقدم الناس عرضًا لدعم أفضل القضايا. يعطي قِلّة من الناس للجمعيات الخيرية بشكل مجهول – إنهم يريدون أن تُعلَن أسمائهم بصوت عالٍ.

لا يجب عليك أبداً حتى عن غير قصد أن تُثير الشكوك حول هذا الرأي الذاتي المقدّس. من أجل الاستخدام الإيجابي لهذه السمات في الأشخاص، ضع إطارًا لما تطلب منهم القيام به كجزء من قضية أكبر يمكنهم المشاركة فيها. فهم لا يشترون الملابس فحسب، بل يساعدون البيئة أو يحافظون على الوظائف المحلية. في اتخاذ هذه الإجراءات، يمكن أن يشعر الناس بتحسّن عن أنفسهم. ولكن أبقِ ذلك خفيّاً.

أخيراً ، إذا كنت بحاجة إلى خدمة من الناس، لا تُذكّرهم بما فعلته لهم في الماضي، في محاولة لتحفيز مشاعر الامتنان. الامتنان أمر نادر لأنه يميل إلى تذكيرنا بالعجز والاعتماد على الآخرين. نحب أن نشعر بالاستقلال. بدلاً من ذلك، ذكّرهم بالأشياء الجيدة التي قاموا بها من أجلك في الماضي. سيساعد هذا على تأكيد رأيهم الذاتي: "نعم، أنا كريم." وبمجرد تذكيرهم، سيريدون الاستمرار في الارتقاء إلى هذه الصورة والقيام بعمل جيد آخر. يمكن أن يأتي تأثير مماثل من الغفران المفاجئ لأعدائك وتزييف التقارب. في حالة الاضطراب العاطفي الذي يخلقه ذلك، سوف يشعرون بأنهم مُلزمون بالالتزام بالرأي العالي الذي أظهرته الآن تجاههم وسيكون دافعاً إضافياً لإثبات أنهم جديرون.

4- تهدئة مخاوفهم. كل شخص لديه حالة من عدم الأمان الخاصة به – عن مظهره، وقواه الخلاقة، ورجوليته، وحالة قوته، وتفرده، وشعبيته، وما إلى ذلك. مهمتك هي التصويب على هذه المشاكل من خلال المحادثات المختلفة التي تجرّهم إليها.

بعد تحديدها، يجب أن تكون أكثر حرصًا على عدم استثارتها. لقد اكتسب الناس هُوائيات حساسة لأية كلمات أو لغة جسد قد تُلقي بظلال من الشكّ على مظهرهم الجسدي أو على شعبيتهم، أو على ما قد يكون انعدام الأمن لديهم. كن على علمٍ بذلك وكن حذراً. ثانياً، إن أفضل استراتيجية هي الثناء على تلك الصفات التي يشعر الناس بعدم الأمان بشأنها. كلنا نتوق إلى ذلك. فنحن لا نشعر بالأمان. إذا كان الإطراء صحيحاً، نشعر أن المادح يحبنا، وإننا نميل إلى أن نحبّ الناس الذين يحبوننا.

إذا كانت أهدافك (الأشخاص المستهدفين) قوية ومكيافيلية إلى حد كبير، فإنها قد تشعر بعدم الأمان إلى حد ما بشأن صفاتها الأخلاقية. إن الإطراء عليهم بشأن تلاعبهم الذكي قد يؤدي إلى نتائج عكسية، لكن الثناء الواضح على صلاحهم سيكون شديد الشفافية، لأنهم يعرفون أنفسهم جيداً. بدلاً من ذلك، فإن بعض الإطراء الإستراتيجي حول كيفية استفادتك من نصائحهم وكيف ساعدت انتقاداتهم على تحسين أدائك سوف يروقُ إلى رأيهم الذاتي بأنهم أقوياء ولكن مُنصفون، مع قلب جيد تحت السطح الخارجي الفظّ.

من الأفضل دائماً أن نُثني على الناس لجهودهم، وليس موهبتهم. عندما تمجّد الناس على مواهبهم، هناك إهمال طفيف ينطوي عليه، كما لو كانوا محظوظين لمجرد ولادتهم بمهارة طبيعية. بدلاً من ذلك، يحب الجميع أن يشعروا بأنهم يحصلون على حظّهم الجيد من خلال العمل الجاد، وهذا هو المكان الذي يجب أن توجّه إليه مديحك.

5- استخدم مقاومة الناس وعِنادهم. بعض الناس هم مقاومون بشكل خاص لأي شكل من أشكال التأثير. هم في الغالب أناس لديهم مستويات أعمق من انعدام الأمن وانخفاض الرأي الذاتي. مثل هذه الأنواع تبدو كما لو أنها ضد العالم. يجب عليهم

تأكيد إرادتهم بأي ثمن ومقاومة أي نوع من التغيير. سوف يفعلون عكس ما يقترحه الناس. سيطلبون نصيحة لمشكلة أو أعراض معينة، فقط للعثور على العشرات من الأسباب لماذا لن تعمل النصائح المقدّمة لهم. أفضل شيء فعله هو أن تلعب لعبة الجودو العقلية معهم. في لعبة الجودو لا تتعامل مع تحركات الناس بزخمك الخاص بل تشجّع طاقتهم العدوانية (المقاومة) من أجل جعلهم يسقطون بمفردهم. فيما يلي بعض الطرق لوضع هذا موضع التنفيذ في الحياة اليومية.

استخدم عواطفهم: في الجوهر، لا تكمن الفكرة في مواجهة مشاعر الناس القوية بل التحرك معها وإيجاد طريقة لتوجيهها في اتجاه مثمر.

استخدم لغتهم: عندما تستخدم كلمات الأشخاص في الردّ عليهم، يكون لذلك تأثير منوم. كيف لا يمكنهم اتباع ما تقترحه عندما تكون بالضبط الكلمات التي استخدموها؟

استخدم تصلّبهم: عندما يكون الناس متصلّبين في معارضتهم لشيء ما، فإنه ينبع من الخوف العميق من التغيير ومن عدم اليقين الذي يمكن أن يحققه. يجب أن يكون لديهم كل شيء حسب شروطهم ويشعرون بالسيطرة. إذا حاولت بكل نصائحك لتشجيع التغيير – فذلك يمنحهم شيئاً ما للردّ ضده وتبرير تصلّبهم. يصبحون أكثر عناداً. أوقف القتال مع هؤلاء الأشخاص واستخدم الطبيعة الفعلية لسلوكهم الجامد لإحداث تغيير لطيف يمكن أن يؤدي إلى شيء أكبر. بمفردهم، قد يكتشفون شيئاً جديداً، وقد يذهبون بعيداً بذلك، كل ذلك من خلال مناورة الجودو.

ضع في اعتبارك ما يلي: في كثير من الأحيان لن يفعل الناس ما يطلبه منهم الآخرون، لأنهم يريدون ببساطة تأكيد إرادتهم. إذا كنت توافق بشدة على تمردهم وتطلب منهم الاستمرار في فعل ما يفعلونه، فهذا يعني الآن أنهم إذا فعلوا ذلك، فإنهم يتبعون نصيحتك، وهو أمر مشين بالنسبة لهم. وقد يثورون بالتأكيد مرة أخرى

ويؤكدون إرادتهم في الاتجاه المعاكس، وهو ما تريده طوال الوقت، وهو جوهر علم النفس العكسي.

العقل المَرِن – الاستراتيجيات الذاتية

تجد أنه من المحبط عندما يقاوم الناس أفكارك الجيدة بسبب العناد المطلق، ولكنك لست مُدركاً بشكل كبير كيف أن نفس المشكلة – عنادَك – يضرّك ويحدّ من قواك الإبداعية.

تماما كما يشتد الجسم مع التقدم في السن، فكذلك العقل. ومثلما يحفّز إحساسنا بالضعف الرغبة في التعلم، فإن إحساسنا الزاحف بالتفوّق يغلقنا ببطء عن الأفكار والتأثيرات الجديدة. قد يدّعي البعض أننا نصبح جميعاً أكثر تشككاً في العالم الحديث، ولكن في الواقع هناك خطرٌ أكبر بكثير يأتي من إغلاق متزايد للعقل يضرّ بنا كأفراد كلما تقدّمنا في السّنّ، ويبدو أن ثقافتنا تعاني منه بشكل عام.

دعونا نحدّد الحالة المثالية للعقل كحالة تحتفظ بمرونة الشباب إلى جانب قوى الاستدلال والمنطق لدى كبار السنّ. مثل هذا العقل منفتح لتأثير الآخرين. ومثلما تستخدم استراتيجيات تهدف إلى إذابة مقاومة الناس، يجب عليك أن تفعل الشيء نفسه على نفسك، وأن تعمل على تخفيف أنماطك العقلية الجامدة.

فكّر في الأمر على هذا النحو: نحب أن نسخر من الأفكار الخرافية وغير العقلانية التي احتفظ بها معظم الناس في القرن السابع عشر. تخيّل كيف أن هؤلاء من القرن الخامس والعشرين سوف يسخرون منا. إن معرفتنا بالعالم محدودة، على الرغم من التقدّم العلمي. أفكارنا مشروطة بالأحكام المسبقة التي غرسها لنا أبائنا، وثقافتنا،

وبمرحلة التأريخ التي نعيش فيها. وهي مقيدة لاحقاً بسبب الجمود المتزايد للعقل. إن المزيد من التواضع حول ما نعرفه يجعلنا أكثر فضولًا واهتماماً بمجموعة أوسع من الأفكار.

عندما يتعلق الأمر بالأفكار والآراء التي تحملها، فاعتبرها ألعابًا أو كتلاً بنائية تلعب بها. سوف تُبقي بعضها، وأخرى سوف تهدمها، ولكن روحك تبقى مرنة ومرحة.

أخيراً، عندما يتعلق الأمر برأيك الذاتي، حاول أن تحصل على بعض المسافة الساخرة منه. اجعل نفسك على علم بوجوده وكيف يعمل في داخلك. تعايش مع حقيقة أنك لست حراً ومستقلاً كما تحب أن تصدق. أنت تتفق مع آراء الجماعات التي تنتمي إليها؛ وتشتري المنتجات بسبب التأثير اللاواعي؛ ويمكن أن يتمّ التلاعب بك. أدرِك كذلك أنك لستَ جيدًا كالصورة المثالية لرأيك عن نفسك. مثل أي شخص آخر، يمكنك أن تكون منغمساً بذاتك ومهووساً بجدول أعمالك الخاص. مع هذا الوعي، لن تشعر بالحاجة إلى تأكيد قيمة ذاتك من قبل الآخرين. وبدلاً من ذلك، ستعمل على جعل نفسك مستقلاً حقاً وتهتم برفاهية الآخرين، بدلاً من البقاء ملتصقًا بوهم رأيك الذاتي الخاص.

القانون الثامن

غيّر ظروفك بتغيير موقفك – قانون التخريب الذاتي

كل واحد منا لديه طريقة خاصة للنظر إلى العالم، لتفسير الأحداث وأفعال الناس من حولنا. هذا هو موقفنا، ويحّدد الكثير مما يحدث لنا في الحياة. إذا كان موقفنا مخيفاً في الأساس، فإننا نرى السلبية في كل الظروف. نتوقف عن استغلال الفرص. نحن نلوم الآخرين على الأخطاء ونفشل في التعلّم منها. إذا شعرنا بأننا مُعادون أو مرتابون، فإننا نجعل الآخرين يشعرون بمثل هذه المشاعر في وجودنا. نحن نقوم بتخريب حياتنا المهنية وعلاقاتنا من خلال خلق الظروف التي نخشاها أكثر بطريقة لاواعية. ومع ذلك، فإن موقف الإنسان قابل للتكيّف. من خلال جعل موقفنا أكثر إيجابية، وانفتاحاً، وتسامحاً مع الآخرين، يمكننا أن نُشعِلُ ديناميكية مختلفة – يمكننا أن نتعلم من الشدائد، نخلق الفرص من لا شيء، ونجذب الناس إلينا. يجب علينا استكشاف حدود إرادتنا وإلى أي مدى يمكن أن تأخذنا.

منذ الطفولة المبكرة نحمل معنا الصدمات والألم. في حياتنا الاجتماعية، كلما تقدمنا في السّنّ، نُراكم خيبات الأمل والخبث. غالباً ما نتعايش مع الشعور بعدم القيمة، وعدم استحقاق الأمور الجيدة في الحياة. لدينا جميعاً لحظات من الشكّ الكبير حول أنفسنا. يمكن أن تؤدي هذه العواطف إلى هواجس تهيمن على عقولنا. وتجعلنا نتحول إلى الكحول أو أي نوع من العادة لتخدير الألم. دون أن ندرك ذلك، فإننا نفترض موقفاً سلبياً وخوفاً تجاه الحياة. ويصبح سجناً نفرضه على أنفسنا. ولكنك يجب أن تعيش حرية تأتي من خيار مختلف وطريقة مختلفة للنظر إلى العالم وتغيير في المواقف. تأتي هذه الحرية أساساً من تبني روح كريمة – تجاه الآخرين وتجاه أنفسنا.

بقبول الناس، من خلال فهمهم، وحتى إذا أمكن من خلال الحبّ لطبيعتهم الإنسانية، يمكننا تحرير عقولنا من العواطف الهوسية والتافهة.

يمكننا التوقف عن الردّ على كل ما يفعله الناس ويقولونه. يمكننا أن نحصل على مسافة ونمنع أنفسنا من أخذ كل شيء على محمل شخصي. عندما نشعر بالكرم تجاه الآخرين، فإنهم يشعرون بانجذابهم إلينا ويرغبون في مواكبة روحنا. عندما نشعر بالسخاء تجاه أنفسنا، لم نعد نشعر بالحاجة إلى الخضوع والمداهنة ولعب لعبة التواضع الزائف بينما نستاء سراً من عدم نجاحنا. من خلال عملنا ومن خلال الحصول على ما نحتاجه بمفردنا، دون الاعتماد على الآخرين، يمكننا الوقوف طويلاً وتحقيق إمكاناتنا كبشر. يمكننا التوقف عن تكرار المشاعر السلبية من حولنا. بمجرد أن نشعر بقوة مبهجة من هذا الموقف الجديد، سوف نريد أن نأخذها إلى أقصى حد ممكن.

مفاتيح للطبيعة البشرية

لا يرى شخصان أو يختبران العالم بالطريقة نفسها. ما ندركه هو نسختنا الشخصية للواقع، نسخة من صنعنا. إن إدراك ذلك هو خطوة حاسمة في فهمنا للطبيعة البشرية.

العالم موجود ببساطة كما هو – الأشياء أو الأحداث ليست جيدة أو سيئة، صحيحة أو خاطئة ، قبيحة أو جميلة. فنحن من خلال وجهات نظرنا الخاصة مَن نضيف اللون أو نطرحه من الأشياء والناس. يمكننا، من خلال تفكيرنا، جعل الناس يستجيبون لنا بطريقة ودّية أو غير ودّية، وهذا يتوقف على قلقنا أو انفتاحنا. فإننا نصوغ الكثير من الواقع الذي ندركه وتُمليه علينا أمزجتنا وعواطفنا.

كل واحد منا يرى العالم من خلال عدسة معينة تلوّن وتشكّل تصوراتنا. دعونا نسمي هذه العدسة "موقفنا". عرّف عالم النفس السويسري الكبير كارل يونج ذلك بالطريقة التالية: "الموقف هو استعداد النفس للعمل أو الردّ بطريقة معينة... أن يكون لديك موقف يعني أن تكون جاهزًا لشيء محدد، على الرغم من أن هذا الأمر غير واعي؛ أن تمتلك موقفاً فذلك مرادف للتوجه المسبق إلى شيء محدد."

إن للموقف الذي نحمله معنا طوال الحياة عدة جذور: أولاً، لقد جئنا إلى هذا العالم ببعض الميول الوراثية – نحو العداء أو الجشع أو التعاطف أو اللطف. بعض الأطفال هم أكثر جشعًا من غيرهم – يُظهرون من وقت مبكر في حاجة أكبر إلى الاهتمام. إنهم يميلون دائماً إلى رؤية ما هو مفقود وما لا يحصلون عليه من الآخرين.

ثانياً، تلعب خبراتنا ومخططاتنا الأولى دوراً كبيراً في تشكيل الموقف. نمتص داخلياً أصوات الأم والشخصية الأب. إذا كانوا مستبدين للغاية وصادرين للأحكام، فإننا نميل إلى أن نكون أكثر قسوة على أنفسنا من الآخرين ولدينا ميول أكثر انتقادية تجاه كل ما نراه. وعلى نفس القدر من الأهمية تأتي التجارب التي لدينا خارج الأسرة، مع تقدمنا في السنّ. عندما نحب أو نعجب بشخص ما، فإننا نميل إلى استيعاب وامتصاص جزء من وجودهم، ويشكلون نظرتنا للعالم بطريقة إيجابية. قد يكونوا معلمين أو مرشدين أو زملاء. يمكن أن يكون للتجارب السلبية والصدمة تأثير مقيّد، فهي تغلق عقولنا عن أي شيء قد يجعلنا نُعيد النظر في الألم الأصلي.

يتشكّل موقفنا باستمرار من خلال ما يحدث لنا، ولكن بقايا موقفنا الأقدم دائمًا ما تزال قائمة. ما يجب أن نفهمه حول الموقف ليس فقط كيف يلوّن تصوراتنا ولكن أيضاً كيف يحدّد بنشاط ما يحدث لنا في الحياة – صحتنا، وعلاقاتنا مع الناس، ونجاحنا.

على الرغم من أن المواقف تأتي في العديد من الأصناف والأنواع، إلا أنه يمكننا تصنيفها بشكل عام على أنها سلبية وضيقة أو إيجابية ومتسّعة. أولئك الذين لديهم موقف سلبي يميلون إلى العمل من موقف أساسي من الخوف تجاه الحياة. إنهم يريدون دون وعي تقييد ما يرونه ويختبروه لمنحهم مزيدًا من التحكم. أولئك الذين لديهم موقف إيجابي لديهم نهج أقل خوفاً بكثير. إنهم منفتحون على تجارب وأفكار وعواطف جديدة. إذا كان الموقف يشبه عدساتنا على العالم، فإن الموقف السلبي يضيّق فتحة هذه العدسة، ويوسّعها التنوع الإيجابي إلى أقصى حد ممكن. قد نتنقل بين هذين القطبين، لكننا نميل عمومًا إلى رؤية العالم بعدسة أكثر انفتاحاً أو انغلاقاً.

مهمتك كدارس للطبيعة البشرية ذات شقين: أولاً، يجب أن تكون مدركاً لموقفك الخاص، وكيف يُميل تصوراتك. من الصعب ملاحظة ذلك في حياتك اليومية لأنه قريب منك، لكن هناك طرقٌ لإلقاء نظرة خاطفة عليه أثناء العمل. يمكنك أن ترى ذلك في كيفية حكمك على الناس بمجرد أن يبعدوا عن أنظارك. هل أنت سريع التركيز على صفاتهم السلبية وآرائهم السيئة، أم أنك أكثر كرماً وتسامحاً عندما يتعلق الأمر بعيوبهم؟ سترى علامات محددة على موقفك في كيفية مواجهة الشدائد أو المقاومة. هل أنت سريع النسيان أو التغاضي عن أي أخطاء من جانبك؟ هل تلوم الآخرين غريزياً على أي أشياء سيئة تحدث لك؟ هل تفزع تجاه أي نوع من التغيير؟ هل تميل إلى الإبقاء على الروتين وتجنّب أي شيء غير متوقع أو غير عادي؟

ستلاحظ أيضًا علامات على كيفية استجابة الناس لك، لا سيما بطريقة غير لفظية. هل تلاحظهم متوترين أو دفاعيين في وجودك؟ هل تميل إلى جذب الناس الذين يلعبون دور الأم أو الأب في حياتك؟

بمجرد أن تشعر بشعور جيد لتركيبة موقفك الخاص، أو ميله السلبي أو الإيجابي، يصبح لديك قوة أكبر بكثير لتغييره، لتحريكه أكثر في الاتجاه الإيجابي. ثانياً، يجب

ألا تكون مدركاً لدور موقفك فحسب، بل يجب أيضاً أن تؤمن بقوته العليا لتغيير ظروفك. أنت لست بيدق في لعبة يسيطر عليها الآخرون؛ بل أنت لاعب نشط يمكنه تحريك القطع حسب الرغبة وإعادة كتابة القواعد.

الموقف المُقيَّد (السلبي)

الحياة بطبيعتها فوضوية ولا يمكن التنبؤ بها. الحيوان البشري، ومع ذلك، لا يتفاعل بشكل جيد مع عدم اليقين. يميل الأشخاص الذين يشعرون بالضعف والذين هم سريعو التأثر بشكل خاص إلى تبني موقف تجاه الحياة يضيّق ما يختبرونه حتى يتمكنوا من الحدّ من احتمال وقوع أحداث غير متوقعة. هذا الموقف السلبي الضيق غالباً ما يكون أصله في الطفولة المبكرة. بعض الأطفال لديهم القليل من الراحة أو الدعم في مواجهة عالم مخيف. يطورون استراتيجيات نفسية مختلفة لتقييد ما يجب عليهم رؤيته وتجربته. يبنون دفاعات معقدة للحفاظ على وجهات نظر أخرى. في معظم الحالات، يتوقعون حدوث أشياء سيئة، وتتمحور أهدافهم في الحياة حول توقع التجارب السيئة وتحييدها للسيطرة عليها بشكل أفضل. مع تقدّمهم في السن، يصبح هذا الموقف أكثر رسوخًا وأضيق، مما يجعل أي نوع من النمو النفسي مستحيلًا تقريبًا.

هذه المواقف لها ديناميكية تخريب ذاتي. مثل هؤلاء الناس يجعلون الآخرين يشعرون بنفس المشاعر السلبية التي تهيمن على مواقفهم، مما يساعد على تأكيد معتقداتهم عن الناس. إنهم لا يرون الدور الذي تلعبه أعمالهم، وكيف غالباً ما يكونون محرضين على الاستجابة السلبية. إنهم لا يرون سوى الأشخاص الذين يضطهدونهم، أو الحظ السيئ الذي يطغى عليهم. من خلال دفع الناس بعيدًا، يجعلون من الصعب مضاعفة

الحصول على أي نجاح في الحياة، وفي انعزالهم يزداد موقفهم سوءًا. لقد وقعوا في حلقة مفرغة.

فيما يلي الأشكال الخمسة الأكثر شيوعًا للموقف المُقيَّد. إن هدفك هو التعرف على العلامات المختلفة لهذه المواقف الموجودة بك في أشكال كامنة وضعيفة، واستئصالها؛ وأن ترى آثارها في أشخاص آخرين، لاكتساب فهم أفضل لوجهة نظرهم في الحياة؛ ولتعلم كيفية التعامل مع الناس بمثل هذه المواقف.

الموقف العدائي. بعض الأطفال يُظهرون موقفًا عدائياً في سن مبكرة جدًا. يفسّرون الفطام والانفصال الطبيعي عن الوالدين على أنه أفعال معادية. بينما على الأطفال الآخرن أن يتعاملوا مع أحد الوالدين الذي يحب العقاب وإلحاق الأذى بهم. في كلتا الحالتين، ينظر الطفل إلى عالم يبدو محفوفًا بالعداء، وإجابته هي السعي للسيطرة عليه من خلال أن يصبح مصدر العداء نفسه. مع تقدمهم في السن، يصبحون ماهرين في إثارة الغضب والإحباط لدى الآخرين، وهو ما يبرر موقفهم الأصلي – "أنظر، الناس ضدي، أنا مكروه، وبدون أي سبب واضح."

يتخلل عداءهم كل ما يفعلونه – الطريقة التي يجادلون بها ويستفزون (هم دائماً على حق)؛ والنغمة السيئة لنكاتهم؛ والطمع الذي يطلبون به الانتباه؛ والمتعة التي يستخلصونها من انتقاد الآخرين ورؤيتهم يفشلون. إن حياتهم، كما يصفونها، مليئة بالمعارك والخيانة والاضطهاد، ولكنها على ما يبدو ليست ناشئة عنهم. هدفهم في الحياة هو الشعور بالاضطهاد والرغبة في بعض أشكال الانتقام. مثل هذه الأنواع عادة ما تكون لها مشاكل مهنية، حيث أن غضبهم وعداؤهم يشتعلان بشكل متكرر. مما يعطيهم شيئًا آخر للشكوى وأساسًا لإلقاء اللوم على العالم لكونه ضدهم.

إذا لاحظت وجود علامات تدل على هذا الموقف في نفسك، فإن هذا الوعي بالذات يُعدُّ خطوة كبيرة نحو التمكّن من التخلص منه. يمكنك أيضًا القيام بتجربة بسيطة: اقترب من الأشخاص الذين تقابلهم للمرة الأولى، أو لا تعرفهم إلا بشكل هامشي، بمختلف الأفكار الإيجابية – "أنا أحبهم"، "إنهم يبدون أذكياء"، إلخ. إبذل قصارى جهدك لتشعر بهذه المشاعر. إذا استجابوا بشيء مُعادٍ أو دفاعي، فربما يكون العالم ضدك حقًا. أكثر من المحتمل أنك لن ترى أي شيء يمكن أن يفسر عن بعد بأنه سلبي. في الواقع، سترى العكس. من الواضح إذن أن مصدر أي رد عدائي هو أنت.

في التعامل مع التطرف من هذا النوع، كافح بأفضل ما في وسعك حتى لا تستجيب للعداء الذي يتوقعونه. حافظ على حيادك. سيؤدي ذلك إلى إرباكهم ووضع حد مؤقت للعبة التي يلعبونها. إنهم يغذون عداءك، لذلك لا تمنحهم الوقود.

الموقف القَلِق. هذه الأنواع تتوقع جميع أنواع العقبات والصعوبات في أي موقف يواجهونه. مع الناس، غالباً ما يتوقعون نوعاً من النقد أو حتى الخيانة. كل هذا يحفّز كميات غير عادية من القلق قبل الحقيقة. ما يخشونه حقًا هو فقدان السيطرة على الوضع. فيكون الحلّ لديهم هو الحدّ مما يمكن أن يحدث، وتضييق العالم الذي يتعاملون معه. هذا يعني الحدّ من أين يذهبون وما سيحاولون. في علاقة، سوف يهيمنون بمهارة على الطقوس والعادات المحلية؛ سوف يبدون هشّين ويطلبون المزيد من الاهتمام الدقيق. هذا سيثني الناس عن انتقادهم. كل شيء يجب أن يكون بشروطهم. في العمل، سيكونون هم المدراء الكماليون بشدّة والذين يديرون أصغر التفاصيل، في نهاية المطاف يقومون بتخريب أنفسهم من خلال محاولة الاحتفاظ بأشياء كثيرة للغاية.

بمجرد الخروج من منطقة الراحة الخاصة بهم – المنزل أو العلاقة التي يسيطرون عليها – يصبحون متوترين بشكل غير عادي. في بعض الأحيان يمكنهم إخفاء حاجتهم للسيطرة كشكل من أشكال الحب والقلق. هناك تمويه آخر، على غرار هذا الحب، هو السعي لإرضاء الناس وتملّقهم من أجل نزع سلاح أي عمل ممكن لا يمكن التنبؤ به وغير ودّي.

إذا لاحظت وجود مثل هذه الميول في نفسك، فإن أفضل ترياق هو صبّ طاقاتك في العمل. ركّز انتباهك نحو مشروع من نوع ما سيكون له تأثير مهدئ. طالما أنك تكبح اتجاهات الكمال الخاصة بك، يمكنك توجيه حاجتك للسيطرة على شيء منتج. مع الناس، حاول أن تنفتح ببطء لعاداتهم ووتيرة فعل الأشياء، بدلاً من العكس. مما يمكن أن يظهر لك أنه ليس لديك ما تخشاه من خلال تخفيف السيطرة.

في التعامل مع أولئك الذين يعانون من هذا الموقف، حاول ألا تشعر بالقلق من قلقهم، وبدلاً من ذلك حاول أن توفر التأثير المهدئ الذي افتقروا إليه في السنوات الأولى من حياتهم. إذا كنت تشع الهدوء، فإن طريقتك سيكون لها تأثير أكبر من كلماتك.

الموقف المتجنّب. يرى الأشخاص ذوو هذا الموقف العالم من خلال عدسة عدم الأمان لديهم، والتي ترتبط عمومًا بالشكوك حول كفاءتهم وذكائهم. ربما كأطفال كانوا يشعرون بالذنب وعدم الارتياح مع أي جهود للتميز والوقوف من الإخوة والأخوات؛ أو جعلهم يشعرون بالسوء حيال أي خطأ أو سوء سلوك محتمل. أكثر ما كان يُخيفهم هو حكم والديهم. عندما يكبر هؤلاء الأشخاص، فإن هدفهم الرئيسي في الحياة هو تجنب أي نوع من المسؤولية أو التحدي الذي قد يكون فيه تقديرهم لذاتهم معرضًا للخطر

ويمكن الحكم عليهم. إذا لم يحاولوا بذل جهد كبير في الحياة، فلن يتمكنوا من الفشل أو الانتقاد.

لسنّ هذه الاستراتيجية، سوف يبحثون باستمرار عن طرق الهروب، عن وعي أو بغير وعي. سيجدون السبب الأمثل لترك الوظيفة في وقت مبكر وتغيير المهن، أو قطع العلاقة. في منتصف بعض المشاريع ذات المخاطر العالية، سوف يصابون فجأة بمرض يؤدي بهم إلى المغادرة. هم عرضة لجميع أنواع الأمراض النفسية الجسدية. أو يصبحون مدمنين على الكحول، مدمنين من نوع ما، يلومون "المرض" الذي لديهم، وتربيتهم السيئة التي تسببت في إدمانهم. لولا الكحول، لأمكنهم أن يكونوا كتاباً أو رائدي أعمال رائعين، هكذا يقولون. ستشمل الاستراتيجيات الأخرى تضييع الوقت والبدء بعد فوات الأوان في شيء ما، دائمًا مع بعض العذر المضمن لسبب حدوث ذلك. ثم لا يمكن إلقاء اللوم عليهم في النتائج المتواضعة.

هذه الأنواع تجد صعوبة في الالتزام بأي شيء، لسبب وجيه. إذا ظلوا في وظيفة أو في علاقة، فقد تصبح عيوبهم واضحة للغاية للآخرين. من الأفضل الابتعاد في الوقت المناسب والحفاظ على الوهم – لأنفسهم والآخرين – بعظمتهم المحتملة. على الرغم من أنهم مدفوعون عمومًا بالخوف الشديد من الفشل والأحكام التي تلي ذلك، إلا أنهم يخشون سراً من النجاح – لأن النجاح يأتي بالمسؤوليات والحاجة إلى الارتقاء بها. قد يؤدي النجاح أيضًا إلى إثارة مخاوفهم المبكرة حول التميز.

يمكنك التعرف بسهولة على هؤلاء الأشخاص من خلال مهنهم المتقاربة وعلاقاتهم الشخصية القصيرة الأجل. قد يحاولون إخفاء مصدر مشاكلهم من خلال الظهور بمظهر القديسين – فهم ينظرون نظرة دونية إلى النجاح والأشخاص الذين يتعين عليهم إثبات أنفسهم. غالبًا ما يقدمون أنفسهم كمثاليين نبيلين، ينشرون أفكارًا لن تنجح أبدًا ولكنها ستضيف إلى الهالة القديسة التي يرغبون في عرضها. إن الاضطرار إلى

سنّ المثل العليا قد يعرضهم للنقد أو الفشل، لذلك يختارون تلك النبيلة وغير الواقعية للأوقات التي يعيشون فيها. لا تنخدع بالواجهة المقدسة التي يقدمونها. انظر إلى أفعالهم، والافتقار إلى الإنجازات، والمشاريع العظيمة التي لم يبدأوا بها، ودائماً بحجة جيدة.

إذا لاحظت آثار هذا الموقف في نفسك، فستكون الإستراتيجية الجيدة هي تنفيذ مشروع حتى لو من أصغر المقاييس، مع الأخذ في الحسبان الطريق إلى الانتهاء وتبني احتمال الفشل. إذا فشلت، ستكون قد خففت الضربة بالفعل لأنك توقعت حدوثها، ومن المؤكد أنها لن تؤذي بقدر ما كنت تتخيل. سوف ترتفع بنفسك لأنك جربت شيئًا ما وأنهيته.

بمجرد أن تقلل من هذا الخوف، سيكون التقدم سهلاً. سوف تحتاج إلى المحاولة مرة أخرى. وإذا نجحت، كان أفضل. وفي كلتا الحالتين، تكون قد فزت. عندما تجد الآخرين بهذا الموقف، كن حذرًا جدًا من تكوين شراكات معهم. إنهم أسياد في الابتعاد في اللحظة الخطأ، في حملك على القيام بكل العمل الشاق وتحمّل اللوم إذا فشلت. بأي حال من الأحوال تجنب إغراء تقديم المساعدة أو إنقاذهم من سلبيتهم. هم جيدون جداً في لعبة التجنّب.

الموقف الاكتئابي. كأطفال، لم تشعر هذه الأنواع بالحب والاحترام من قبل والديهم. بالنسبة للأطفال الذين لا حول لهم ولا قوة، من الصعب تخيل أن والديهم قد يكونا مخطئين أو معيبين في الأبوة والأمومة. ولذا فإن دفاعهم هو في كثير من الأحيان أن يستوعبوا الحكم السلبي وأن يتخيلوا أنهم لا يستحقون حقًا أن يكونوا محبوبين، وأن هناك شيئًا خاطئًا معهم. وبهذه الطريقة يمكنهم الحفاظ على الوهم بأن والديهم قويين وكفؤين. كل هذا يحدث بدون وعي تام، لكن الشعور بأنهم بلا قيمة سوف يطارد

هؤلاء الأشخاص حياتهم بأكملها. في أعماقهم سيشعرون بالخزي من هويتهم ولا يعرفون حقًا سبب شعورهم بهذه الطريقة.

كراشدين، سيتوقعون التخلّي عنهم وفقدانهم وحزنهم في تجاربهم ويرون علامات على أشياء محتملة في العالم من حولهم. ينجذبون سراً إلى ما هو قاتم في العالم، إلى الجانب الحي من الحياة. إذا استطاعوا أن يصنعوا بعض الاكتئاب الذي يشعرون به بهذه الطريقة، فهو على الأقل تحت سيطرتهم. يعزّون أنفسهم بفكرة أن العالم مكان كئيب. تتمثل الإستراتيجية التي سيوظفونها طوال حياتهم في الانسحاب المؤقت من الحياة ومن الناس. هذا سيغذّي اكتئابهم ويجعله أيضًا شيئاً يمكنهم إدارته إلى حد ما، بدلاً من التجارب المؤلمة التي فُرِضت عليهم.

غالبًا ما يكون لهذه الأنواع حاجة سرية لجرح الآخرين، وتشجيع السلوك مثل الخيانة أو النقد الذي يغذي اكتئابهم. كما أنهم سوف يقومون بتخريب أنفسهم إذا واجهوا أي نوع من النجاح، وسيشعرون في أعماقهم بأنهم لا يستحقون ذلك. سيقومون بتطوير عوائق في عملهم، أو ينتقدون ليعني أنهم يجب ألا يستمروا في حياتهم المهنية. يمكن للمكتئبين في كثير من الأحيان جذب الناس إليهم، بسبب طبيعتهم الحساسة؛ إذ أنها تحفّز الرغبة في مساعدتهم.

معظمنا لديه ميول ولحظات اكتئاب. إن أفضل طريقة للتعامل معها هي أن تكون مدركًا لضرورتها – فهي طريقة الجسم والعقل لإرغامنا على التباطؤ وتقليل طاقاتنا والانسحاب. يمكن أن تخدم دورات الاكتئاب أغراضاً إيجابية. الحل هو إدراك فائدتها وجودتها المؤقتة. الاكتئاب الذي تشعر به اليوم لن يكون معك خلال أسبوع، ويمكنك التخلص منه. إذا أمكن، ابحث عن طرق لرفع مستوى الطاقة لديك، مما سيساعدك فعليًا في انتشالك من الحالة المزاجية. أفضل طريقة للتعامل مع الاكتئاب المتكرر هي توجيه طاقاتك إلى العمل، وخاصة الفنون. أنت معتاد على الانسحاب والوحدة؛

استخدم هذا الوقت للاستفادة من لاوعيك. قم بإضفاء طابع خارجي على حساسيتك غير العادية ومشاعرك المظلمة في العمل نفسه.

لا تحاول أبدًا رفع معنويات الأشخاص المكتئبين عن طريق وعظهم حول روعة الحياة. بدلاً من ذلك، من الأفضل أن تتماشى مع وجهة نظرهم القاتمة حول العالم بينما تجذبهم بمهارة إلى تجارب إيجابية يمكنها رفع مزاجهم وطاقتهم دون أي جاذبية مباشرة.

الموقف المُستاء. بوصفهم أطفالًا، لم تشعر هذه الأنواع أبدًا أنهم حصلوا على ما يكفي من الحب والودّ من الأبوين – لقد كانوا دائمًا جشعين لمزيد من الاهتمام. إنهم يحملون هذا الشعور بعدم الرضا وخيبة الأمل معهم طوال حياتهم. وهم لا يحصلون أبدًا على التقدير الذي يستحقونه. إنهم خبراء في مسح وجوه الأشخاص بحثًا عن علامات على عدم الاحترام أو الاحتقار. يرون كل شيء فيما يتعلق بأنفسهم. إذا كان لدى شخص ما أكثر منهم، فهذا مؤشر على الظلم والإهانة الشخصية. عندما يشعرون بعدم الاحترام والتقدير، لا ينفجرون في غضب. هم عموماً حذرون ومسيطرون على عواطفهم. بدلاً من ذلك، فإن الأذى يحضن بداخلهم، ويزداد الإحساس بالظلم كلما انعكس على ذلك. إنهم لا ينسون بسهولة. في مرحلة ما سوف ينتقمون من خلال أعمال تخريبية أو عدائية سلبية.

نظرًا لأن لديهم شعور مستمر بالتعرض للظلم، فإنهم يميلون إلى إسقاط ذلك على العالم، ورؤية المضطهدين في كل مكان. بهذه الطريقة، غالبًا ما يصبحون قادة أولئك الذين يشعرون بالسخط والقمع. إذا حصلت مثل هذه الأنواع على السلطة، فيمكن أن تصبح شريرة ومنتقدة للغاية، وقد تكون قادرة أخيرًا على تنفيس استيائها على مختلف

الضحايا. بشكل عام، يحملون أنفسهم مع جو من الغطرسة. هم فوق الآخرين حتى لو لم يعترف أحد بهذا. إنهم يحملون رؤوسهم عالية جدًا؛ لديهم كثير من الأحيان نظرة ازدراء. مع تقدمهم في السن، هم عرضة لاختيار المعارك الصغيرة، غير قادرون على احتواء استياءهم الكامل الذي تراكم مع مرور الوقت. إن موقفهم المرير يدفع الكثير من الناس بعيدًا، وبالتالي ينتهي بهم المطاف بالتجمع مع الآخرين الذين لديهم هذا الموقف، باعتباره شكلًا من أشكال المجتمع.

إذا لاحظت ميول استياء داخل نفسك، فإن الترياق الأفضل هو تعلم التخلص من الأذى وخيبة الأمل في الحياة. من الأفضل أن تنفجر في الغضب في الوقت الحالي، حتى لو كان ذلك غير عقلانياً، بدلاً من أن تطبخ عواطفك على مهل وربما تكون قد هلوست بها أو بالغت فيها. الناس عمومًا غير مبالين بمصيرك، وليسوا عدائيين كما تتخيل. عدد قليل جداً من أفعالهم موجهة حقاً لك. توقّف عن رؤية كل شيء من الناحية الشخصية. الاحترام شيء يجب تحقيقه من خلال إنجازاتك، وليس شيئًا يعطى لك لمجرد كونك إنسانًا. يجب عليك الخروج من دورة الاستياء من خلال أن تصبح أكثر سخاءً تجاه الناس والطبيعة البشرية.

في التعامل مع مثل هذه الأنواع، يجب عليك توخي الحذر الشديد. على الرغم من أنها قد تبتسم وتبدو ممتعة، إلا أنها في الواقع تقوم بالتدقيق فيك لمعرفة أي إهانة محتملة. يمكنك التعرف عليهم من خلال تاريخهم في المعارك الماضية والانفصالات المفاجئة مع الناس، وكذلك مدى سهولة الحكم على الآخرين. قد تحاول كسب ثقتهم ببطء وتقليل شكوكهم؛ لكن كن على دراية بأنه كلما طالت فترة وجودك حولهم، كلما زاد الوقود الذي ستعطيه لهم مقابل شيء ما يستاؤون منه، وقد تكون استجابتهم قاسية. من الأفضل تجنب هذا النوع إن أمكن.

الموقف التوسعي (الإيجابي)

يركز الناس الآن أكثر من أي وقت مضى على مشاكلهم الخاصة – اكتئابهم وافتقارهم إلى الحافز وعدم ملاءمتهم الاجتماعية ومللهم. ولكن ما يحكم كل هذه المشاكل التي تبدو منفصلة هو موقفنا، وكيف ننظر إلى العالم على أساس يومي. إنها الطريقة التي نرى بها ونفسر الأحداث. قم بتحسين الموقف العام وكل شيء آخر سيرفع أيضًا – القوى الإبداعية، والقدرة على التعامل مع التوتر ومستويات الثقة والعلاقات مع الناس.

كيف تنظر إلى العالم: ترى نفسك كمستكشف. من خلال موهبة الوعي، تقف أمام عالم شاسع وغير معروف بدأنا نحن البشر للتو في تحقيقه. معظم الناس يفضلون التمسك بأفكار ومبادئ معينة، اعتمدها الكثير منهم في وقت مبكر من الحياة. إنهم يخشون سراً ما هو غير مألوف وغير مؤكد. عند بلوغهم الثلاثين من العمر، يتصرفون كما لو كانوا يعرفون كل ما يحتاجون إلى معرفته.

كمستكشف، أنت تترك كل هذا اليقين وراءك. تبحث باستمرار عن أفكار جديدة وطرق تفكير جديدة. لا ترى أي حدود للمكان الذي يمكن أن يتجول فيه عقلك، ولا تشعر بالقلق من الظهور المفاجئ للأفكار غير المتطورة أو النامية التي تتعارض بشكل مباشر مع ما كنت تصوره قبل بضعة أشهر. الأفكار هي أشياء يمكنك اللعب بها. إذا كنت تمسك بها لفترة طويلة، فإنها تصبح ميتة. إنك تعود إلى روحك الطفولية وفضولك، من قبل كان لديك الأنا وكان الصواب أكثر أهمية من الاتصال بالعالم. يمكنك استكشاف جميع أشكال المعرفة، من جميع الثقافات والفترات الزمنية. من خلال فتح العقل بهذه الطريقة، ستطلق العنان لقوى إبداعية غير محققة، وستمنح نفسك عقلًا عظيمًا.

كيف تنظر إلى الشدائد: حياتنا تنطوي حتماً على العقبات والإحباطات والألم والانفصال. كيف نتعامل مع مثل هذه اللحظات في سنواتنا المبكرة يلعب دورًا كبيرًا في تطوير موقفنا العام تجاه الحياة. بالنسبة للكثير من الناس، هذه اللحظات الصعبة تلهمهم لتقييد ما يرونه ويختبروه. إنهم يمرون بحياتهم وهم يحاولون تجنب أي نوع من المِحَن، حتى لو كان هذا يعني عدم تحدي أنفسهم أو الحصول على الكثير من النجاح في حياتهم المهنية.

بدلاً من التعلم من التجارب السلبية، يريدون كبتها. هدفك هو التحرك في الاتجاه المعاكس، لاحتضان جميع العقبات كتجارب تعليمية، كوسيلة لزيادة القوة. وبهذه الطريقة، تعانق الحياة نفسها. على الرغم من أن الشدائد والألم خارج نطاق سيطرتك بشكل عام، إلا أن لديك القدرة على تحديد استجابتك والمصير الذي يتأتى من ذلك.

كيف تنظر إلى نفسك: مع تقدمنا في السن، نميل إلى وضع قيود على المدى الذي يمكن أن نذهب إليه في الحياة. على مر السنين نمتص داخلياً انتقادات وشكوك الآخرين. من خلال قبول ما نعتقد أنه حدود ذكاءنا وقوىنا الإبداعية، فإننا نخلق ديناميكية تحقق ذاتها. تصبح حدودنا. أنت لست بحاجة إلى أن تكون متواضعًا في هذا العالم. مثل هذا التواضع ليس فضيلة، بل هو قيمة يروج لها الناس للمساعدة في إبقائك في الأسفل. مهما تفعل الآن، فأنت في الواقع قادر على أكثر من ذلك بكثير، ومن خلال التفكير في ذلك، ستخلق ديناميكية مختلفة تمامًا.

في العصور القديمة، شعر العديد من القادة العظام، مثل الإسكندر الكبير ويوليوس قيصر، بأنهم كانوا منحدرين من الآلهة. مثل هذا الاعتقاد بالنفس سوف يترجم إلى مستويات عالية من الثقة التي يغذيها الآخرون ويتعرفون عليها. تصبح نبوءة تُحقّق

ذاتها. لا تحتاج إلى الانغماس في هذه الأفكار العظيمة، ولكن الشعور بأنك متجه نحو شيء عظيم أو مهم سيعطيك درجة من المرونة عندما يعارضك الناس أو يقاومونك. لن تستوعب الشكوك التي تأتي من مثل هذه اللحظات. سيكون لديك روح المغامرة. ستجرب أشياء جديدة باستمرار، حتى أنك ستخاطر، واثق في قدرتك على الارتداد من الفشل والشعور بالقدر الكافي للنجاح.

كيف تنظر إلى طاقتك وصحتك: على الرغم من أننا جميعًا بشر ونخضع لأمراض خارجة عن إرادتنا، يجب أن ندرك الدور الذي تلعبه قوة الإرادة في صحتنا. عندما نقع في الحب أو نشعر بالإثارة في عملنا، يصبح لدينا فجأة المزيد من الطاقة والتعافي بسرعة من أي أمراض. عندما نشعر بالاكتئاب أو بالقلق بشكل غير عادي، نصبح فريسة لجميع أنواع الأمراض. يلعب موقفنا دوراً هائلاً في صحتنا، وهو دورٌ بدأ العلم في استكشافه وسيدرسه بتعمق أكبر في العقود المقبلة. بشكل عام، يمكنك أن تدفع نفسك بشكل آمن إلى ما وراء حدودك المادية عن طريق الشعور بالإثارة والتحدي من مشروع أو مسعى. يتقدم الناس في العمر وقبل الأوان من خلال قبول الحدود المادية لما يمكنهم القيام به. لديك منابع من الطاقة والصحة التي لم تستغلها بعد.

كيف تنظر إلى الأشخاص الآخرين: أولاً، يجب أن تحاول التخلص من الاتجاه الطبيعي لأخذ ما يفعله الأشخاص ويقولوه بأنه شيء موجه إليك شخصياً، خاصةً إذا كان ما يقولونه أو يفعلونه غير سار. حتى عندما ينتقدونك أو يتصرفون ضد اهتماماتك، فغالبًا ما ينبع ذلك من بعض الألم العميق السابق الذي يشعرون به. تصبح هدفاً مناسباً للإحباطات والاستياء الذي يراكموها على مر السنين. انهم

يُسقطون مشاعرهم السلبية الخاصة. إذا تمكنت من رؤية الأشخاص بهذه الطريقة، فستجد أنه من الأسهل عدم الاستجابة والانزعاج أو الانخراط في بعض المعارك البسيطة. إذا كان الشخص ضاراً حقاً، فمن خلال عدم تأثرك عاطفياً، ستكون في مكان أفضل للتخطيط للحركة المضادة المناسبة. سوف تنقذ نفسك من تراكم الأذى والمشاعر المريرة.

أنظر إلى الناس كحقائق من الطبيعة. أنها تأتي في جميع الأصناف، مثل الزهور أو الصخور. هناك الحمقى والقديسين والسيكوباتيون والمهووسون ذاتياً والمحاربون النبيلون؛ هناك الحساسون وغير الحساسون. يلعب جميعهم دوراً في محيطنا الاجتماعي. هذا لا يعني أننا لا نستطيع أن نكافح من أجل تغيير السلوك الضار للأشخاص القريبين منا أو في مجال نفوذنا؛ لكن لا يمكننا إعادة هندسة الطبيعة البشرية، وحتى لو نجحنا بطريقة ما، فقد تكون النتيجة أسوأ بكثير مما لدينا. يجب أن تقبل التنوع وحقيقة أن الناس هم ما هم عليه. لا ينبغي أن تشعر بأن اختلافهم عنك هو كتحدي لذاتك أو احترامك لذاتك بل كشيء تُرحّب به وتتقبله.

من خلال هذا الموقف الأكثر حيادية، يمكنك بعد ذلك محاولة فهم الأشخاص الذين تتعامل معهم على مستوى أعمق. كلما قمت بذلك، كلما كنت أكثر تسامحًا تجاه الناس وتجاه الطبيعة البشرية بشكل عام. إن روحك المنفتحة والسخية ستجعل تفاعلاتك الاجتماعية أكثر سلاسة، وستجذب الناس إليك.

القانون التاسع

واجِه جانبك المظلم – قانون القمع

نادراً ما يكون الناس من هم على ما يبدون عليه. إن التربّص تحت مظهرهم الخارجي المهذب والأنيس هو بالضرورة جانب الظل المظلم المتكوّن من عدم الأمان والنبضات العدوانية والأنانية التي يقمعونها ويُخفونها بعناية بعيداً عن أنظار العامة. هذا الجانب المظلم يتسرّب من السلوك الذي يُربكك ويضرّ بك. تعلّم كيفية التعرف على علامات الظلّ قبل أن تصبح سامة. أنظر إلى صفات الأشخاص الظاهرة – القداسة، والقساوة وما إلى ذلك – كتغطية على الميزة المعاكسة. يجب أن تُدرك جانبك المظلم. فبكونك واعياً به، يمكنك التحكم وتوجيه الطاقات الإبداعية الكامنة في لاوعيك. من خلال دمج الجانب المظلم بشخصيتك، ستصبح إنساناً أكثر اكتمالاً وستشعّ أصالةً تجذب الأشخاص إليك.

أنت تقومُ بصياغة شخصية عامة تزيد من نقاط قوتك وتخفي نقاط ضعفك. تقمعُ الصفات الأقل قبولاً اجتماعياً والتي كنتَ تمتلكها بشكل طبيعي كطفل. لقد أصبحتَ لطيفاً وممتعاً بشكل رهيب. لديك جانب مظلم، جانب تكره الاعتراف به أو دراسته. إنه يحتوي على أعمق انعدام الأمن لديك، ورغباتك السرية لإيذاء الناس، حتى أولئك المقربين إليك، وأوهامك من الانتقام، وشكوكك حول الآخرين، وجوعك لمزيد من الاهتمام والقوة. هذا الجانب المظلم يطارد أحلامك. يتسرب في لحظات من الاكتئاب الذي لا يمكن تفسيره وفي لحظات القلق غير العادي والمزاج المنفعل والحاجة المفاجئة والأفكار المشبوهة. ويأتي في تعليقات غير مرغوب فيها تأسفُ عليها لاحقًا. وأحياناً يؤدي إلى سلوك مدمّر.

إن مهمتك كطالب للطبيعة البشرية هي التعرّف على الجانب المظلم لشخصيتك وفحصها. بمجرد أن تخضع للفحص الدقيق، فإنها تفقد قوتها التدميرية. إذا كان بإمكانك تعلّم اكتشاف علامات ذلك في نفسك، يمكنك تحويل هذه الطاقة المظلمة إلى نشاط إنتاجي. يمكنك تحويل حاجتك وسرعة تأثرك إلى تعاطف. يمكنك توجيه دوافعك العدوانية إلى قضايا جديرة بالاهتمام وإلى عملك. يمكنك أن تعترف بطموحاتك ورغباتك في السلطة ولا تتصرف خِلسةً شاعراً بالذنب. يمكنك مراقبة ميولك المشبوهة وإسقاط مشاعرك السلبية تجاه الآخرين. يمكنك أن ترى أن النبضات الأنانية والضارة تسكن بداخلك أيضاً، وأنك لست ملائكياً أو قوياً كما تتخيل. مع هذا الوعي سيأتي التوازن والمزيد من التسامح للآخرين.

مفاتيح للطبيعة البشرية

إذا فكّرنا في الأشخاص الذين نعرفهم ونراهم بشكل منتظم، فسيتعيّن علينا أن نتفق على أنهم عادةً ما يكونون طيبين ومقبولين. بالنسبة للجزء الأكبر، يبدو أنهم سعداء في صحبتنا، وأنهم متقدمون نسبياً وواثقون ومسؤولون اجتماعياً وقادرون على العمل ضمن فريق، ويعتنون بأنفسهم ويعاملون الآخرين جيداً. لكن بين الحين والآخر مع هؤلاء الأصدقاء والمعارف والزملاء، نلمح السلوك الذي يبدو أنه يتناقض مع ما نراه عادة. يمكن أن يأتي ذلك بأشكال متعددة: من اللامكان يقدّمون تعليقات نقدية أو قاسية عنا، أو يعبّرون عن تقييم قاسٍ إلى حد ما لعملنا أو شخصيتنا. هل هذا ما يشعرون به حقاً وكانوا يكافحون لإخفائه؟ للحظة ما، لم يكونوا لطفاء. أو قد نسمع عن معاملتهم غير السارة للعائلة أو الموظفين وراء الأبواب المغلقة. أو من العدم يُقيمون علاقة غرامية مع الرجل أو المرأة الأقل ترجيحاً، وذلك يؤدي إلى أشياء سيئة. أو

وضعوا أموالهم في بعض المخططات المالية السخيفة والمحفوفة بالمخاطر. أو يفعلون شيئاً متهوراً يعرّض حياتهم المهنية للخطر. أو نُمسك عليهم بعض الأكاذيب أو الأفعال المتلاعبة.

ما نلمحه في هذه اللحظات هو الجانب المظلم من شخصيتهم، وهو ما أطلق عليه عالم النفس السويسري كارل يونج "الظل". يتكون الظلّ من كل الصفات التي يحاول الناس إنكارها عن أنفسهم وقمعها. هذا القمع عميق وفعّال لدرجة أن الناس لا يدركون عموماً ظلالهم؛ انها تعمل دون وعي. وفقاً ليونغ، فإن هذا الظل له سماكة معينة، وهذا يتوقف على مدى عمق مستوى القمع وعدد الصفات التي يتم إخفاؤها. عندما نختبر تلك اللحظات عندما يكشف الناس عن الجانب الظل، يمكننا أن نرى شيئاً ما يظهر على وجوههم؛ تتغير لغة الصوت والجسد – كما لو كان هناك شخص آخر يواجهنا، تصبح ملامح الطفل المنزعج فجأة مرئية. نشعر بظلالها وهي تثور وتخرج.

يظل الظل مدفوناً بعمق في الداخل، لكنه يصبح مضطرباً ونشطاً في لحظات من التوتر، أو عندما تُستثار الجروح العميقة والاحساس بعدم الأمان. كما أنه يميل إلى الظهور أكثر مع تقدّم الناس في السن. عندما نكون صغاراً، يبدو كل شيء مثيراً لنا، بما في ذلك الأدوار الاجتماعية المختلفة التي يجب أن نلعبها. لكن في وقت لاحق من العمر، نتعب من الأقنعة التي نرتديها، ويكون التسرّب أكبر.

لأننا نادراً ما نرى الظل، فإن الأشخاص الذين نتعامل معهم هم غرباء إلى حد ما بالنسبة لنا. يبدو الأمر كما لو أننا لا نرى سوى صورة ثنائية الأبعاد مسطحة للناس – جانبهم الاجتماعي اللطيف. إن معرفة معالم ظلّهم يجعلهم ينبضون بالحياة في ثلاثة أبعاد.

ينجح معظمنا في أن يصبح حيواناً اجتماعياً إيجابياً، ولكن بثمن. ينتهي بنا المطاف إلى فقدان الكثافة التي مررنا بها في مرحلة الطفولة، ومجموعة كاملة من العواطف، وحتى الإبداع الذي يأتي مع هذه الطاقة البرية. نتوقُ سراً لاستعادته بطريقة ما. نحن منجذبون نحو ما هو محظور ظاهرياً – جنسياً أو اجتماعياً. قد نلجأ إلى الكحول أو المخدرات أو أي منبّه، لأننا نشعر بأن حواسنا مُبلَّدة، وعقولنا مقيّدة أكثر من المعتاد. إذا جمعنا الكثير من الأذى والاستياء على طول الطريق، والتي نسعى جاهدين لإخفائها عن الآخرين، فإن الظلّ يزداد سماكة. إذا واجهنا النجاح في حياتنا، فقد أصبحنا مدمنين على الاهتمام الإيجابي، وفي لحظات السقوط التي لا مفرّ منها عندما يختفي عقار هذا الاهتمام، سيتم إزعاج الظل وتنشيطه.

فيما يلي بعض أبرز العلامات.

السلوك المتناقض: هذه هي العلامة الأكثر بلاغة على الإطلاق. إنه يتكون من أفعال تكذب الواجهة المُشيّدة بعناية التي يقدمها الناس. على سبيل المثال، فإن الشخص الذي يبشّر بالأخلاق يتمّ الامساك به فجأة في وضع خطير للغاية. أو يكشف شخص ذو مظهر خارجي صلب عن عدم الأمان والهستيريا في الوقت الخطأ. أو يصبح الشخص الذي يعِظ بالحب المتحرّر والسلوك المنفتح فجأة مستبداً وسلطوياً تماماً. السلوك الغريب والمتناقض هو تعبير مباشر عن الظل.

النوبات العاطفية: يفقد الشخص فجأة تحكمه المعتاد في نفسه ويعبّر بشدّة عن استيائه الشديد أو يقول شيئاً مؤلماً أو موجعاً. في أعقاب هذا التصرف، قد يُلقي اللوم على الإجهاد؛ قد يدّعي أنه لم يعنِ أياً من ذلك، في حين أن العكس هو الصحيح في الواقع، فقد تحدّث الظل. على مستوى أقل كثافة، قد يصبح الناس فجأة حسّاسين

وسريعي الانفعال. قد تمّ تفعيل بعض من أعمق مخاوفهم وانعدام الأمن من مرحلة الطفولة بطريقة أو بأخرى، وهذا يجعلهم مفرطي الانتباه إلى أي طفيف ممكن وناضجين لأصغر النوبات العاطفية.

الإنكار الشديد: وفقاً لفرويد، فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن أن يصل بها شيء غير ممتع أو غير مريح في اللاوعي لدينا إلى الذهن الواعي هي من خلال الإنكار النَشِط. نعبّر عن عكس ما يُدفن بداخله. يمكن أن يكون شخصاً يستنكر بشدّة الشذوذ الجنسي، عندما يكون هو أو هي في الواقع على العكس. يجب إعادة تفسير حالات الإنكار على أنه تعبيرات إيجابية عن رغبات الظل.

السلوك "العرضي": قد يتحدث الناس عن الإقلاع عن بعض الإدمان، أو عدم العمل بمثل هذا القدر من الجدّ، أو الابتعاد عن علاقة مدمرة للذات. ثم يقعون في السلوك الذي تحدثوا عن محاولة تجنبه، ويلومونه على مرض أو تبعية لا يمكن السيطرة عليها.

يسكّن ذلك ضميرهم لتدليل جانبهم المظلم. انهم ببساطة لا يستطيعون مساعدتها. تجاهل التبريرات وانظر إلى تفعيل الظل وإطلاقه. تذكّر أيضاً أنه عندما يكون الأشخاص في حالة سكر ويتصرفون بشكل مختلف، فغالباً ما لا تكون الكحول هي التي تتحدث ولكن الظل.

الإفراط في إضفاء المثالية: يمكن أن يكون هذا أحد أكثر الأغطية القوية للظل. دعنا نقول إننا نؤمن ببعض القضايا، مثل أهمية الشفافية في أعمالنا، وخاصة في السياسة. أو نحن معجبون ونتابع زعيم مثل هذه القضية. أو نقرر أن نوعاً جديداً من الاستثمارات المالية – الأوراق المالية المدعومة برهن عقاري، على سبيل المثال – يمثل الطريق الأحدث والأكثر سفسطائية إلى الثروة. في هذه الحالات، نذهب أبعد من

مجرد الحماس البسيط. نحن مسؤولون عن قناعة قوية. نتغاضى عن أي أخطاء أو تضارب أو سلبيات محتملة. نرى كل شيء بالأبيض والأسود – قضيتنا أخلاقية وحديثة وتقدمية؛ الجانب الآخر، بما في ذلك المشكّكون، هو الشر والرجعية.

من خلال الإفراط في إضفاء المثالية إلى قضية أو شخص أو كائن، يمكن للناس أن يعطوا السيطرة الكاملة إلى الظل. هذا هو الدافع اللاشعوري.

الإسقاط: هذه هي الطريقة الأكثر شيوعاً للتعامل مع ظلّنا، لأنها توفر إصداراً يومياً تقريبًا. لا يمكننا أن نعترف لأنفسنا برغبات معينة – للجنس، للمال، للسلطة، للتفوق في بعض المناطق – وبالتالي فإننا نُسقط تلك الرغبات على الآخرين.

في بعض الأحيان نتخيل ونتصور هذه الصفات بشكل كامل من لا شيء، من أجل الحكم على الناس وإدانتهم. في أوقات أخرى نجد أشخاصًا يعبرون عن مثل هذه الرغبات المحرمة في شكل ما، ونحن نبالغ فيها لتبرير كراهيتنا أو لاإعجابنا.

على سبيل المثال، نتهمُ شخصًا آخر في بعض النزاعات بوجود رغبات استبدادية. في الواقع، هو ببساطة يدافع عن نفسه. نحن من يرغب في الهيمنة سراً، لكن إذا رأينا ذلك في الجانب الآخر أولاً، فيمكننا التنفيس عن رغبتنا المكبوتة في شكل حكم وتبرير ردّنا الاستبدادي. دعنا نقول أننا قمعنا في وقت مبكر على نبضات حازمة وعفوية طبيعية جداً للطفل. دون وعي نرغب في استعادة مثل هذه الصفات، ولكن لا يمكننا التغلب على المحرمات الداخلية لدينا. نبحث عن أولئك الذين هم أقل كبتاً، وأكثر حزماً وانفتاحاً مع طموحهم. نضخّم هذه الاتجاهات. الآن يمكننا أن نحتقرهم، وبالتفكير فيهم، ننفّس ما لا نستطيع أن نعترف به لأنفسنا أو عن أنفسنا.

من خلال المعرفة الذاتية، يمكننا أن نجد طريقة لدمج الجانب المظلم في وعينا بشكل منتج وإبداعي. وبذلك، نصبح أكثر أصالة واكتمالاً، مع استغلال الطاقات التي نمتلكها بشكل طبيعي إلى أقصى حد.

فكّ شفرة الظل: السلوك المتناقض – في مجرى حياتك، سوف تتعرف على أشخاص لديهم سمات حاسمة للغاية تميزهم ويبدو أنهم مصدر قوتهم – الثقة غير العادية، اللطف الاستثنائي والمودة، الاستقامة الأخلاقية العظيمة وهالة قدسية، وصلابة ورجولة صارمة، وفكر مخيف. إذا نظرت إليهم عن كثب، فقد تلاحظ وجود مبالغة طفيفة في هذه السمات. كدارس للطبيعة البشرية، يجب أن تفهم الواقع: تقع السمة الحاسمة عمومًا على الصفة المعاكسة لتشتيت انتباهها وإخفائها عن الرأي العام.

يُعد الضعف الأساسي أو السمة المعادية للمجتمع مكوناً أساسياً من عناصر الظل الخاصة بهم – وهو شيء تم نفيه وقمعه. ولكن كما تملي قوانين الطبيعة البشرية، كلما كان القمع أعمق، زاد تقلب الظل. مع تقدمهم في السن أو تعرضهم للتوتر، ستكون هناك شقوق في الواجهة. إنهم يلعبون دوراً إلى أقصى الحدود، وهو متعب. ستتمرد إرادتهم الحقيقية في شكل أمزجة، هواجس، رذائل سرية، وسلوك مخالف تماماً لصورتهم وغالبًا ما يكون مدمراً للذات.

مهمتك بسيطة: كن حذراً إضافياً حول الأشخاص الذين يعرضون هذه الصفات المؤكدة. من السهل جدًا الانغماس في المظهر والانطباع الأول. من الأسهل بكثير التعامل مع هذه الأنواع بمجرد فهمها. فيما يلي سبع من أكثر السمات المؤكدة شيوعًا والتي يجب أن تتعلمها لتتعرف عليها وتديرها بشكل مناسب.

الرجل القاسي: يُظهر رجولة خشنة تهدف إلى التخويف. لديه تبختر وإيحاء يشير إلى أنه لن يتم العبث به. يميل إلى التباهي بمآثر الماضي – النساء اللائي غزاهن،

المشاجرات، الأوقات التي تفاوض فيها مع معارضوه. على الرغم من أنه يبدو مقنعاً للغاية في سرد مثل هذه القصص، إلا أنه تبدو مبالغ فيها ويصعب تصديقها تقريباً. لا تنخدع بالمظاهر. لقد تعلم هؤلاء الرجال إخفاء النعومة الكامنة، والضعف العاطفي من داخل هذا الرعب الذي يخيفهم. في بعض الأحيان، سترى هذا الجانب الحساس – فقد يبكي أو يصاب بنوبة غضب أو يظهر تعاطفاً فجأة. وعندما يشعر بالحرج من ذلك، سوف يقوم بالتستر عليه بسرعة بفعل أو تعليق قاسٍ أو جارح.

غالباً ما يتخذ هؤلاء الرجال قرارات فظيعة تحت تأثير العواطف التي حاولوا إخفاءها وقمعها ولكن تطفو إلى السطح لا محالة. على الرغم من أنهم يحبون السيطرة على النساء، إلا أنهم غالباً ما ينتهي بهم الأمر مع زوجة تهيمن عليهم بوضوح، وهي رغبة دفينة من ضمن رغباتهم.

يجب ألا تُخيف نفسك من هذه الواجهة، ولكن عليك أيضًا توخي الحذر لعدم إثارة انعدام الأمن العميق من خلال إظهار الشك في حكاياتهم الطويلة أو طبيعتهم الذكورية. إذا صادف أن يكون منافساً، فمن السهل اصطياده في رد فعل مبالغ فيه يكشف عن شيء أقل من صلب.

القديس: هؤلاء الناس هم نماذج من الخير والنقاء. هم يدعمون أفضل القضايا والأكثر تقدمية. يمكن أن يكونوا روحانيين للغاية؛ أو أنهم فوق الفساد وتسويات السياسة، أو لديهم الرحمة التي لا نهاية لها لكل نوع من الضحية. تطورت هذه القداسة الخارجية في وقت مبكر كوسيلة لإخفاء جوعهم القوي للسلطة والاهتمام أو شهيتهم الحسّية القوية. المفارقة هي أنه في كثير من الأحيان من خلال إسقاط هذه الهالة القدسية إلى الدرجة الأعلى سيكسبون قوة كبيرة، يقودون طائفة أو عقيدة أو حزب سياسي. وبمجرد وصولهم إلى السلطة، سيكون لدى الظل مساحة للعمل. سوف يصبحون غير متسامحين.

كما يكونوا مجذوبين سراً إلى الجنس وإلى المال وإلى الأضواء وإلى ما يعتبر من المحرمات صراحةً بالنسبة لقداستهم الخاصة. التوترات والإغراءات أكثر من اللازم. سوف يظهرون بمظهر القديس في الأماكن العامة، لكن أسرهم أو أزواجهم سيرون الجانب الشيطاني. يوجد قديسون حقيقيون، لكنهم لا يشعرون بالحاجة إلى الإعلان عن أعمالهم أو الاستيلاء على السلطة. للتمييز بين الحقيقي والمزيف، تجاهل كلماتهم والهالة التي يركزون عليها، مع التركيز على أفعالهم وتفاصيل حياتهم - مقدار ما يبدو أنهم يتمتعون بالقوة والاهتمام، والدرجة المذهلة للثروة التي جمعوها، وعدد العشيقات، ومستوى الانغماس بالذات. بمجرد التعرف على هذا النوع، لا تصبح تابعاً ساذجاً. حافظ على بعض المسافة. إذا كانوا أعداء، فما عليك سوى تسليط الضوء على علامات النفاق الواضحة.

الساحر العنيف السلبي: هذه الأنواع لطيفة وممتعة بشكل مثير للدهشة عندما تقابلها لأول مرة، لدرجة أنك تميل إلى السماح لها بالدخول إلى حياتك بسرعة كبيرة. يبتسمون كثيراً. إنهم متفائلون ومستعدون دائماً للمساعدة. في مرحلة ما، يمكنك أن تردّ الخدمة عن طريق تعيينهم في وظيفة أو مساعدتهم في حياتهم المهنية. سوف تكتشف على طول الطريق بعض التشققات في القشرة - ربما يصدرون تعليقًا نقديًا إلى حد ما من العدم، أو تسمع من الأصدقاء أنهم يتحدثون عنك خلف ظهرك. ثم يحدث شيء قبيح - انفجار، بعض أعمال التخريب أو الخيانة - وذلك على عكس ذلك الشخص اللطيف والساحر الذي صادقته لأول مرة.

والحقيقة هي أن هذه الأنواع تدرك في وقت مبكر من الحياة أن لديهم ميول عدوانية وحساسة يصعب السيطرة عليها. انهم يريدون السلطة. يستشعرون أن مثل هذه الميول ستجعل الحياة صعبة عليهم.

على مر السنين يزرعون الواجهة المعاكسة – لطفهم ميزة عدوانية تقريبًا. من خلال هذه الاستراتيجية، هم قادرون على كسب القوة الاجتماعية. لكنهم يكرهون سراً الاضطرار إلى لعب هذا الدور ويكونوا حذرين للغاية. لا يمكنهم الحفاظ عليه. تحت الضغط أو التهالك ببساطة من الجهد، سوف ينتقدونك ويؤذونك. يمكنهم القيام بذلك بشكل جيد الآن بعد أن عرفوك أنت وبقعك الضعيفة. بطبيعة الحال، سوف يلومونك على ما يستتبع ذلك.

إن أفضل دفاع لديك هو أن تكون حذراً من الأشخاص الذين يسارعون في ممارسة سحرهم عليك ومصادقتك، ويكونون لطفاء للغاية ويتأقلمون في البداية. هذا اللطف الشديد ليس طبيعياً أبداً. حافظ على مسافتك الخاصة وابحث عن بعض العلامات المبكرة، مثل التعليقات السلبية العدوانية. إذا لاحظت أنهم ينغمسون في القيل والقال الخبيث عن شخص ما، يمكنك التأكد من أن الظل يتحدث وأنك ستكون هدفًا لمثل هذا القيل والقال يومًا ما.

المتعصّب: أنت معجب بحماسهم، لدعم أي قضية. يتحدثون بقوة. لا يسمحون بأي حل وسط أو مساومة. سوف ينظفون الأشياء، ويستعيدون العظمة. يشعّون بالقوة والاقتناع، ولهذا السبب يكسبون أتباعاً. لديهم ميل للدراما وجذب الانتباه. ولكن في اللحظة الرئيسية التي يمكنهم فيها تقديم ما وعدوا به، فإنهم ينزلقون بشكل غير متوقع. يصبحون غير حاسمين في الوقت الخطأ، أو يحرقون أنفسهم ويمرضون، أو يتخذون مثل هذه الأعمال الخاطئة التي تنهار جميعًا. يبدو الأمر وكأنهم فقدوا فجأة ايمانهم، أو أرادوا سراً أن يفشلوا.

والحقيقة هي أن مثل هذه الأنواع لديها حالة انعدام أمن ضخمة من وقت مبكر في الحياة. لديهم شكوك حول قيمتهم الذاتية. لم يشعروا أبدًا بالحب أو الإعجاب بما يكفي. مليئون بالمخاوف وعدم اليقين، يغطّون ذلك بقناع الإيمان العظيم، في أنفسهم

وفي قضيتهم. ستلاحظ في الماضي بعض التحولات في نظام معتقداتهم، جذرية في بعض الأحيان. ذلك لأنه ليس الاعتقاد المعين هو المهم بل القناعة الشديدة، وبالتالي سوف يتحولون إلى شيء آخر ليناسب العصر. الإيمان بشيء يشبه المخدرات بالنسبة لهم. لكن الشكوك تعود. وهكذا تحت الضغط يصبحون العكس – غير حاسمين وسراً مرتابين.

العقلاني الصلب: جميعنا لدينا ميول غير عقلانية. إنه الإرث الدائم لأصولنا البدائية. لن نتخلص منها أبدًا. نحن عرضة للخرافات، ورؤية الروابط بين الأحداث التي ليس لها صلة. نحن مفتونون بالصدفة. نقوم بتجسيد وإسقاط مشاعرنا على الآخرين والعالم من حولنا. نتشاور سراً مخططات علم التنجيم. يجب علينا ببساطة قبول ذلك. في الواقع، نلجأ غالبًا إلى اللاعقلانية كشكل من أشكال الاسترخاء – نكات سخيفة وأنشطة لا معنى لها، والممارسة العرضية لعلوم السحر.

إن إيمانهم بالعلم والتكنولوجيا له جو ديني. عندما يتعلق الأمر بحجة، فإنهم سيفرضون أفكارهم بعقلية فكرية إضافية وحتى لمسة من الغضب، والتي تكشف عن إثارة البدائية في الداخل والحاجة العاطفية الخفية للتنمر. في أقصى الحدود، سوف ينغمسون في علاقة حب أكثر لاعقلانية وتتعارض مع صورتهم. أو سوف يتخذون بعض الخيارات المهنية السيئة، أو يسقطون في بعض الخطط المالية السخيفة، أو ينغمسون في بعض نظرية المؤامرة. هم أيضا عرضة للتحولات الغريبة في المزاج والانفجارات العاطفية كما يثيرها الظلّ.

المُختال: هذه الأنواع بحاجة ماسة إلى أن تكون مختلفة عن غيرها، لتأكيد شكل من أشكال التفوق على كتلة الجنس البشري. لديهم الأذواق الجمالية الأكثر روعة عندما يتعلق الأمر بالفن، أو النقد السينمائي، أو النبيذ الفاخر، أو الطعام الذواقة. لقد جمعوا معرفة رائعة بهذه الأشياء. يركزون كثيرًا على المظاهر. في كثير من الحالات، يبدو

أنهم ينتمون إلى خلفيات مثيرة للغاية، ربما مع بعض الأصول المثيرة. كل ما يحيط بهم غير عادي.

وبطبيعة الحال، فقد تبين لاحقًا أنهم كانوا يبالغون أو يكذبون بصراحة عن خلفياتهم. الحقيقة هي أن التفاهة جزء من الوجود الإنساني. يقضي معظم حياتنا في القيام بالمهام الأكثر مللاً ورتابةً. بالنسبة لمعظمنا، كان لوالدينا وظائف عادية وغير رائعة. لدينا جميعًا جوانب متواضعة لشخصيتنا ومهاراتنا. المختالون حساسون بشكل خاص حول ذلك، غير آمنون إلى حد كبير حول أصولهم ووضاعتهم الممكنة. طريقتهم في التعامل مع ذلك هي صرف الانتباه والخداع عن طريق المظاهر (على عكس الأصالة الحقيقية في عملهم)، وإحاطة أنفسهم بالمعرفة الاستثنائية والمعرفة الخاصة. تحت كل شيء، ينتظر الشخص الحقيقي الخروج – عادي إلى حد ما وليس مختلفًا تمامًا.

في أي حال، أولئك الذين هم أصليون ومختلفون حقًا لا يحتاجون إلى تقديم عرض رائع عن ذلك. في الواقع، غالباً ما يشعرون بالحرج لأنهم مختلفون ويتعلمون أن يظهروا أكثر تواضعًا. كن حذرًا جدًا من أولئك الذين يخرجون عن طريقهم لإظهار اختلافهم.

رائد الأعمال المتطرف: يبدو للوهلة الأولى أن هذه الأنواع تمتلك صفات إيجابية للغاية، خاصة بالنسبة للعمل. يحافظون على معايير عالية للغاية ويولون اهتمام استثنائي بالتفاصيل. هم على استعداد للقيام بالكثير من العمل بأنفسهم. إذا تم مزج ذلك بالموهبة، فغالبًا ما يؤدي ذلك إلى النجاح في بداية العمر. لكن تحت الواجهة تتجذر بذور الفشل. يظهر هذا أولاً في عدم قدرتهم على الاستماع للآخرين. لا يمكنهم أخذ المشورة. لا يحتاجون إلى أحد. في الواقع، لا يثقون بالآخرين الذين لا يتمتعون بنفس المعايير العالية. مع النجاح، يُجبَرون على تحمل المزيد والمزيد من المسؤولية.

إذا كانوا يعتمدون حقًا على أنفسهم، لكانوا عرفوا أهمية التفويض على مستوى أقل للحفاظ على السيطرة على المستوى الأعلى، ولكن هناك شيء آخر يُثار داخل الظل. قريباً يصبح الوضع فوضوياً. يجب أن يأتي الآخرون لتولي الأعمال. تتدمر صحتهم ومالهم ويصبحون معتمدين تمامًا على الأطباء أو الممولين الخارجيين. يذهبون من السيطرة الكاملة إلى الاعتماد الكلّي على الآخرين.

غالبًا ما يُخفي إظهارهم الخارجي للاعتماد على الذات رغبة خفية في أن يعتني بهم الآخرون، ويتراجعون إلى تبعية الطفولة. لا يمكنهم أبدًا قبول هذا الأمر لأنفسهم أو إظهار أي علامات تدل على هذا الضعف، لكنهم ينجذبون بشكل لاواعي إلى خلق ما يكفي من الفوضى حيث ينهارون ويُجبَرون على اتخاذ شكل من أشكال التبعية. هناك علامات مسبقة: المشكلات الصحية المتكررة، والحاجات الدقيقة المفاجئة لتدليلهم من قبل الناس في حياتهم اليومية. لكن العلامة الكبيرة تأتي عندما يفقدون السيطرة ويفشلون في اتخاذ خطوات لوقف ذلك. من الأفضل عدم التورط مع مثل هذه الأنواع لاحقًا في حياتهم المهنية، حيث لديهم ميل لإحداث الكثير من الأضرار الجانبية.

الإنسان المتكامل

خلال حياتنا نلتقي حتماً بأشخاص يبدو أنهم مرتاحون بشكل خاص مع أنفسهم. يعرضون بعض السمات التي تساعد على إعطاء هذا الانطباع: أنهم قادرون على الضحك على أنفسهم؛ يمكنهم أن يعترفوا ببعض أوجه القصور في شخصيتهم، وكذلك بالأخطاء التي ارتكبوها؛ لديهم ميزة لعوب، وأحيانًا تتفوق عليهم، كما لو أنهم احتفظوا بمزيد من الطفل في داخلهم؛ في بعض الأحيان يمكن أن يكونوا عفويين بطريقة ساحرة. ما يُشير لنا مثل هؤلاء الناس هو أصالة عظيمة. إذا فقد معظمنا الكثير من

سماتنا الطبيعية عبر أن نصبح بالغين اجتماعيين، فإن الأنواع الأصلية تمكنت بطريقة أو بأخرى من إبقائها حية ونشطة.

هناك أمر واحد مؤكد: فنحن ننجذب تمامًا إلى الأنواع الأصيلة ونرتدّ بشكل غير واعي عن نقيضها. السبب في ذلك بسيط: نحزن جميعاً سراً على الجزء الطفولي من شخصيتنا الذي فقدناه – الوحشية والعفوية وحدّة التجربة والعقل المنفتح. تقلصت طاقتنا الإجمالية بسبب الخسارة. أولئك الذين يشعّون بجو الأصالة هذا يشيرون إلينا إلى احتمال آخر، أنّ شخصًا بالغًا تمكن من دمج الطفل والبالغ، والظلام والضوء، والعقل اللاواعي والواعي. نتوق إلى أن نكون حولهم. ربما ستُغدَقُ علينا بعض من طاقتهم.

بإدراكنا لظلّنا، يمكننا التحكم فيه وتوجيهه ودمجه. وبإدراكنا لما فقدناه، يمكننا إعادة الاتصال بهذا الجزء من أنفسنا الذي غرق في الظل.

فيما يلي أربع خطوات واضحة وعملية لتحقيق ذلك.

شاهد الظل. هذه هي أصعب خطوة في هذه العملية. الظل شيء ننكره ونقمعه. إنه من الأسهل بكثير التنقيب والتنظير بأخلاقية عن الصفات المظلمة للآخرين. من غير الطبيعي تقريبًا أن ننظر إلى الداخل في هذا الجانب من أنفسنا. لكن تذكر أنك نصف إنسان فقط إذا احتفظت بذلك دفيناً. كن جريئاً في هذه العملية.

أفضل طريقة للبدء هي البحث عن علامات غير مباشرة، كما هو موضح في الأقسام أعلاه. على سبيل المثال، لاحظ أي سمات محددة من جانب واحد في نفسك، أي سمات تعاطف داخلك. افترض أن السمة المقابلة تكمن دفينة في العمق، ومن هناك حاول أن ترى المزيد من علامات هذه الصفة في سلوكك. انظر إلى نوباتك العاطفية ولحظاتك الشديدة الانفعال. قد ضرب شخص ما أو شيء ما على وتر حسّاس. إن

حساسيتك للملاحظة أو التوضيح تشير إلى أنه تم استفزاز سِمة الظل، في شكل انعدام أمن عميق. أحضره إلى النور.

انظر بعمق إلى ميولك لإسقاط المشاعر والسمات السيئة على الأشخاص الذين تعرفهم، أو حتى المجموعات بأكملها. نحن حساسون بشكل خاص للسمات ونقاط الضعف في الآخرين التي نقمعها في أنفسنا.

خذ هذه العملية بشكل أعمق من خلال إعادة النظر في الإصدار السابق من نفسك. انظر إلى السمات في مرحلة الطفولة التي سلخوها منك والديك وزملائك – بعض نقاط الضعف أو وسرعة التأثر أو أشكال السلوك، وهي السمات التي شعرت بالخجل منها. ربما لم يحب والداك ميولك الداخلية أو اهتمامك بمواضيع معينة لم يكونوا يستسيغوها. بدلًا من ذلك، وجّهوك نحو المهن والاهتمامات التي تناسبهم. انظر إلى العواطف التي كنت ذات يوم عرضة لها، والأشياء التي أثارت شعور الرهبة أو الإثارة المفقودة. لقد أصبحت مثل الآخرين كلما تقدمت في السن، ويجب عليك إعادة اكتشاف الأجزاء الأصلية المفقودة من نفسك.

أخيراً، انظر إلى أحلامك باعتبارها المنظر الأكثر مباشرة ووضوحاً لظلك. هناك فقط ستجد أنواع السلوك التي تجنبتها بعناية في الحياة الواعية. يتحدث الظل إليك بطرق مختلفة. لا تبحث عن الرموز أو المعاني المخفية. انتبه بدلاً من ذلك إلى النغمة العاطفية والمشاعر العامة التي تلهمها، وتمسك بها طوال اليوم. قد يكون هذا سلوكًا جريئًا غير متوقعاً من جانبك، أو قلقًا شديدًا حفزته مواقف معينة... يمكن أن تتعلق المخاوف بعدم الأمان الذي لا تواجهه؛ الارتفاع والاستكشاف هي رغبات خفية في محاولة للارتقاء إلى الوعي. احصل على عادة كتابة أحلامك مع إيلاء اهتمام عميق لنغمة شعورهم.

احتضن الظلّ. رد فعلك الطبيعي في الكشف عن وجهك المظلم ومواجهته هو الشعور بعدم الارتياح والحفاظ على إدراك سطحي به فقط. يجب أن يكون هدفك هنا هو عكس ذلك، ليس فقط القبول الكامل للظل بل الرغبة في دمجه في شخصيتك الحالية.

استكشف الظلّ. اعتبر أن الظلّ له أعماق تحتوي على طاقة إبداعية رائعة. تريد استكشاف هذه الأعماق، والتي تتضمن أشكالًا تفكيرية بدائية أكثر وأحلك الدوافع التي تخرج من طبيعتنا الحيوانية.

إفهم: التفكير الواعي الذي نعتمد عليه محدود للغاية. يمكننا التمسك فقط بالكثير من المعلومات في الذاكرة قصيرة وطويلة الأجل. لكن اللاوعي يحتوي على كمية غير محدودة تقريبًا من المواد من الذكريات والتجارب والمعلومات التي تمتصها الدراسة. بعد البحث المطوّل أو العمل على مشكلة ما، عندما نهدر عقولنا في الأحلام أو أثناء قيامنا بأنشطة عادية غير ذات صلة، يبدأ اللاوعي في الذهاب إلى العمل وربط جميع أنواع الأفكار العشوائية، بعضها من الأفكار الأكثر إثارة للاهتمام التي تظهر على السطح.

أظهِر الظلّ. معظم الوقت نعاني سراً من المدونات الاجتماعية التي لا نهاية لها والتي يجب علينا الالتزام بها. يجب أن نبدو جميلين ومتوافقين، نسير دائمًا مع المجموعة. من الأفضل ألا نُظهر الكثير من الثقة أو الطموح. وأن نظهر متواضعين ونشبه الجميع؛ هكذا تُلعَب اللعبة. باتباع هذا المسار نكتسب الراحة عن طريق التوافق، لكننا أيضًا نصبح دفاعيين وحانقين سراً. أن تكون لطيفًا جدًا تصبح عادة، والتي تتحول بسهولة إلى الخجل، وانعدام الثقة، والتردد. في الوقت نفسه، سوف يُظهر ظلّنا نفسه، ولكن دون وعي، في النوبات والبدايات المتفجرة، وفي الغالب على حساب أذيتنا.

سيكون من الحكمة أن ننظر إلى أولئك الذين ينجحون في مجالهم. حتما سنرى أن معظمهم أقل ارتباطًا بهذه الرموز. هم عموما أكثر حزماً وطموحاً بشكل علني. يهتمون كثيرًا أقل بما يفكر فيه الآخرون. يستهزئون بالأعراف بصراحة وبفخر. وهم لا يُعاقَبون بل يُكافَئون كثيرًا.

إفهم: أنت تدفع ثمناً باهظًا لكونك لطيفًا جدًا ومهتمًا أكثر من إظهار الظل الخاص بك بوعي. أولاً، اتبع المسار الأخير، يجب أن تبدأ باحترام آرائك الخاصة أكثر وآراء الآخرين بشكل أقل، لا سيما عندما يتعلق الأمر بمجالات خبرتك، إلى المجال الذي غمرت نفسك فيه. ثق في عبقريتك الأصلية والأفكار التي تتأتى معها. ثانيًا، اعتد على ممارسة حياتك اليومية بتأكيد نفسك أكثر والمساومة أقل. قم بذلك تحت السيطرة وفي لحظات مناسبة. ثالثًا، ابدأ في الاهتمام بقدر أقل مما يظن الناس بك. سوف تشعر بشعور هائل بالتحرر. رابعًا، أدرك أنه في بعض الأحيان يجب عليك الإساءة إلى الأشخاص الذين يعرقلون طريقك، والذين لديهم قِيَم قبيحة، والذين ينتقدونك ظلماً، ويؤذونك. استخدم لحظات الظلم الواضحة هذه لإبراز ظلك وإظهاره بفخر. خامسًا، لا تتردد في لعب دور الطفل السليط والعنيد الذي يسخر من غباء ونفاق الآخرين. أخيراً، استهزء بالاتفاقيات التي يتبعها الآخرون بدقة شديدة.

بشكل عام، اعتبر هذا شكلًا من أشكال طرد الأرواح الشريرة. بمجرد إظهار هذه الرغبات والدوافع، لم تعد تكمن دفينة في زوايا شخصيتك، تلتوي وتعمل بطرق سرية. لقد أطلقت شياطينك وعززت وجودك كإنسان حقيقي. بهذه الطريقة، يصبح الظل حليفك.

القانون العاشر

احذر الأنا الهشّة – قانون الحسد

نحن البشر مضطرون بطبيعة الحال لمقارنة أنفسنا مع بعضنا البعض. نحن نقيس باستمرار حالة الأشخاص، ومستويات الاحترام والاهتمام الذي يتلقونه، ونلاحظ أي اختلافات بين ما لدينا وما لديهم. بالنسبة لبعضنا، هذه الحاجة إلى المقارنة تخدم كحافز للتفوق من خلال عملنا. بالنسبة لآخرين، يمكن أن يتحول إلى حسد عميق – الشعور بالدونية والإحباط الذي يؤدي إلى هجمات سرية وتخريب. لا أحد يعترف بالتصرف بدافع الحسد. يجب أن تتعرف على علامات الإنذار المبكرة – الثناء والمزايدات من أجل الصداقة التي تبدو مثيرة وغير متناسبة؛ توجيه مبطّن لكلام جارح تحت ستار الفكاهة الطيبة؛ عدم ارتياح واضح مع نجاحك. من المرجح أن يظهر فجأة بين الأصدقاء أو زملائك في نفس المهنة. تعلّم تحويل الحسد عن طريق جذب الانتباه بعيداً عنك. طوّر شعورك بالقيمة الذاتية من المعايير الداخلية وليس من المقارنات المستمرة.

إفهم: يحصل الحسد بشكل أكثر شيوعاً وألماً بين الأصدقاء. نفترض أن شيئاً ما في سياق العلاقة تسبّب في تحويل الصديق ضدنا. في بعض الأحيان، كل ما نختبره هو الخيانة، والتخريب، والانتقادات القبيحة التي يرموها علينا، ولا تفهم أبدًا الحسد الأساسي الذي ألهم هذه الإجراءات. ما نحتاج إلى فهمه هو شيء متناقض: الأشخاص الذين يشعرون بدايةً بالحسد غالباً ما يكون مدفوعين لأن يكونوا أصدقاؤنا. إذ يشعرون بمزيج من الاهتمام الحقيقي والجاذبية والحسد، إذا امتلكنا بعض الصفات التي تجعلهم يشعرون بالنقص. من خلال مصادقتنا، يمكن أن يكمنوا الحسد لأنفسهم.

كلما يقتربون، تزداد المشكلة سوءًا. إذ يتم تحفيز الحسد الأساسي باستمرار. والصفات التي قد يكون لها حفز مشاعر الدونية – الموقف جيد، والعمل الصلب، والأخلاق، والاعجاب، تُشاهَد الآن بشكل يومي.

الشخص المحسود هو محظوظ، طموح للغاية، وليس قريبًا من أن يكون عظيماً. كأصدقاء لنا، يمكن أن يكتشف حاسدوننا نقاط ضعفنا وما الذي سيجرح أكثر. من داخل الصداقة يتموضعون بشكل أفضل من أجل التخريب لنا، سرقة أزواجنا ونشر الفوضى. بمجرد مهاجمتنا، نشعر بالذنب والارتباك: "ربما أستحق بعض انتقاداتهم." إذا استجبنا بغضب، هذا يغذي فقط السرد عن طبيعتنا غير المرغوب فيها.

لأننا كنا أصدقاء، نشعر بالجرح والخيانة بشكل مضاعف، وكلما كان الجرح أكثر عمقًا، كلما كان أعظم رِضا الحسد. يمكننا التكهن بأن الحاسد ينجذب بشكل غير واعي إلى اقامة علاقات صداقة مع الشخص المحسود من أجل الحصول على قوة الإيذاء هذه.

على الرغم من أن مثل هؤلاء الأصدقاء القاتلين هم مراوغون وخادعون، إلا أن هناك دائمًا علامات تحذير. تعلّم أن تولي اهتماماً أعمق لانطباعاتك الأولى. غالبًا ما نعرف أن الشخص الآخر هو مزيّف ولكن بعد ذلك ننسى هذا بمجرد أن يقوم بمبادرات ودية. نحن دائما نشعر بشكل جيد تجاه الأشخاص الذين يبدو أننا نعجبهم، ويعرف الحاسدون ذلك أيضاً. اعتمد على آراء الأصدقاء والأطراف الثالثة المحايدة. يميل حسد الصديق أيضًا إلى التسرب خارجاً من خلال النظرات المفاجئة والتعليقات المهينة. سوف يعطيك الحاسدون نصيحة محيرة – شيء يبدو ضد مصالحنا ولكن متمعَّن به جيداً من قِبَلهم. انهم يريدون منا أن نرتكب الأخطاء وسوف يحاولون في كثير من الأحيان إيجاد وسيلة لقيادتنا إليها.

أي نجاح أو زيادة في الاهتمام نختبره سوف يسبب في تسرب أكبر لمشاعرهم الحقيقية. إنها ليست مسألة أن تُصاب بالارتياب بل ببساطة أن تتنبّه بمجرد أن تلتقط بعض علامات الحسد المحتمل. تعلم كيفية اكتشاف الأنواع العرضة بشكل خاص لشعور الحسد قبل أن تصبح غارقًا جدًا في الدراما الخاصة بهم. من الصعب أن تقيس ما ستكسبه من خلال تجنب هجوم حسود، ولكن فكر فيه بهذه الطريقة: إن الألم المسبّب من صديق حاسد يمكن أن يتردد صداه ويسمّمك لسنوات.

مفاتيح للطبيعة البشرية

من بين جميع المشاعر الإنسانية، ليس هناك ما هو أكثر خداعاً أو أكثر مراوغةً من الحسد. من الصعب للغاية تمييز الحسد الذي يحفز تصرفات الناس أو حتى معرفة أننا نعاني من هجوم حسد من شخص آخر. هذا هو ما يجعل الأمر محبطًا للغاية للتعامل معه وخطير جدًا.

سبب هذه المراوغة بسيط: نحن لا نعبّر أبدًا بشكل مباشر عن الحسد الذي نشعر به. إذا شعرنا بالغضب تجاه الناس بسبب شيء قلناه أو فعلناه، فإننا نحاول أن نقول إننا غاضبون لأسباب مختلفة، لكننا ندرك أننا نشعر بالعداء. في النهاية سيتسرب الغضب في بعض السلوكيات غير اللفظية. وإذا تصرفنا على أساس غضبنا، فإن الشخص الهدف سيشعر به على ما هو عليه وفي كثير من الأحيان لا يعرف سبب هذا الغضب في تلك اللحظة. لكن الحسد مختلف جداً.

كلنا نشعر بالحسد ونشعر بأن لدى الآخرين المزيد مما نريده، ممتلكاتهم، الاهتمام، الاحترام. يستلزم الحسد التأكيد لأنفسنا بأننا أدنى من الشخص الآخر في شيء نقدّره.

نحن مهتمون بالاعتراف بشيء آخر. ليس فقط مؤلماً أن نعترف بهذا النقص، بل إنه أسوأ بالنسبة للآخرين أن يروا ما نشعر به.

وبمجرد ما نشعر بانقباضات الحسد الأولية، نكون مدفوعين لإخفاء ذلك لأنفسنا – ليس الحسد ما نشعر به ولكن الظلم في توزيع النِعَم أو الاهتمام، والاستياء من هذا الظلم وحتى الغضب. علاوة على ذلك، فإن الشخص الآخر ليس متفوقًا حقًا ولكنه ببساطة محظوظ أو طموح للغاية أو عديم الضمير. هكذا وصلوا إلى حيث هم. نقنع أنفسنا بأن ليس الحسد ما يحفّزنا ولكن شيئ آخر، بل نجعل من الصعب جدًا على الآخرين اكتشاف الحسد الدفين. إنهم لا يرون سوى غضبنا وسخطنا وانتقاداتنا العدائية والثناء السام وما إلى ذلك.

قبل أن تغمر نفسك في التفاصيل الدقيقة للعاطفة، من المهم التمييز بين الحسد السلبي والنَشِط. جميعنا في سياق اليوم سوف نشعر حتماً ببعض انقباضات الحسد، بما أننا نراقب الناس من حولنا دون وعي ونشعر بأن لديهم المزيد. إنها حقيقة من حقائق الحياة الاجتماعية أنه دائمًا ما يكون هناك أشخاص أكثر تفوقاً علينا في الغِنى والذكاء والاعجاب والقبول والصفات الأخرى. إذا ارتفعت هذه الانقباضات إلى مستوى الوعي وكانت حادة بعض الشيء، فقد نقول شيئًا مؤلمًا أو مفعمًا باللؤم كوسيلة للتنفيس عن المشاعر. لكن عادةً عندما نختبر هذا الشكل السلبي من الحسد، لا نفعل شيئاً يمكن أن يؤذي بطريقة هادفة العلاقة مع زميل أو صديق. في الكشف عن علامات الحسد السلبي في الآخرين، يجب عليك ببساطة تحمل هذا كحقيقة كونك حيواناً اجتماعياً.

في بعض الأحيان، يتحول هذا الحسد السلبي إلى نَشِط. الإحساس الكامن بالنقص أو بالدونية قوي للغاية، مما يؤدي إلى العداء الذي لا يمكن التنفيس عنه عن طريق التعليق أو التحقير. إن هدفك هو اكتشاف علامات هذا الشكل الخطير من الحسد.

يمكنك القيام بذلك بثلاثة طرق: من خلال تعلّم علامات الحسد الذي يتسرّب، وعن طريق إدراك أنواع الأشخاص الأكثر عرضة ليكونوا فريسة للحسد، وفهم الظروف والإجراءات التي قد تؤدي إلى الحسد النشط في الناس. لا يمكنك رؤية جميع الأفعال التي يحركها الحسد؛ فالناس ببساطة بارعون في إخفاء ذلك. لكن استخدام جميع أجهزة فك التشفير الثلاثة سيزيد من فرص اكتشافك.

علامات الحسد

إن رؤية علامة واحدة من هذه العلامات على معزل قد تشير إلى الحسد السلبي أو الضعيف. إذ تريد البحث عن مجموعات من العلامات التالية، نمط، قبل الانتقال إلى وضع التنبيه.

التعبيرات الصغرى: إن الحسد مرتبط أكثر بالعيون. جذر الكلمة اللاتينية للحسد، invidia، يعني "أن ننظر من خلال، للبحث عن عيون مثل خنجر." ارتبط المعنى المبكر للكلمة مع "العين الشريرة" والاعتقاد بأن نظرة يمكن أن تنقل في الواقع لعنة وإيذاء شخص ما. تعتبر العيون مؤشراً حقيقياً، لكن التعبير الدقيق الحسد يؤثر على الوجه بأكمله. ستلاحظ أن عيون الحاسد تتبحّر للحظات فيك، مع نظرة توحي بازدراء ولمسة من العداء. إنها نظرة الطفل الذي يشعر بالغش. مع هذه النظرة، تنقلب زوايا الفم إلى الأسفل، والأنف في وضعية نحو الأعلى، والذقن تبرز للخارج.

على الرغم من أن النظرة لن تكون مطوّلة ومباشرة، إلا أنها لن تستمر لفترة أطول من ثانية أو اثنتين. وعادة ما يتبع ذلك ابتسامة مزيفة متوترة. في كثير من الأحيان سترى النظرة عن طريق الصدفة، وأنت تدير رأسك في اتجاههم، أو ستشعر بأن عيونهم تحترق فيك من دون أن تنظر إليهم مباشرة.

ابتكر الفيلسوف الألماني آرثر شوبنهاور (1788–1860) طريقة سريعة لاستنباط هذه النظرات واختبار الحسد. أخبِر الحاسدين المشتبه بهم بعض الأخبار الجيدة عن نفسك – علاوة، علاقة حب جديدة ومثيرة، عقد لنشر كتاب. ستلاحظ تعبير سريع جدًا عن خيبة الأمل. نبرة صوتهم ستخونها بعض التوتر والإجهاد. بالمثل، أخبرهم ببعض سوء حظك ولاحظ تعبير فرح لا يمكن السيطرة عليه في ألمك. عيونهم ستضيء لثانية عابرة. لا يمكن للأشخاص الذين يشعرون بالحسد أن يمنعوا أنفسهم عن الشعور بالبهجة عندما يسمعون الحظ السيئ لأولئك الذين يحسدونهم.

الثناء السام: غالبًا ما يسبق هجوم حسد كبير عضّات صغيرة من الحسد، دغدغة مصممة ببراعة للدخول إلى تحت جلدك. الثناء المتناقض والمُربك هو شكل شائع من هذا. دعنا نفترض أنك أكملت مشروعًا – كتابًا، فيلمًا، بعض المشاريع الإبداعية – وكانت الاستجابة الأولية للجمهور إيجابية للغاية. سيُشيد الحاسدون بالأموال التي ستجنيها، موحين إلى أنه السبب الرئيسي الذي عملت من أجله. تريد الثناء على العمل نفسه والجهد الذي بذلته، وبدلاً من ذلك فإنهم يشيرون ضمناً إلى أنك قد فعلت ذلك مقابل المال. تشعر بالارتباك – لقد أثنى عليك، لكن بطريقة تجعلك غير مرتاح. ستأتي هذه التعليقات في لحظات مختارة للتسبب بأقصى قدر من الشكّ والأضرار، على سبيل المثال، في اللحظة التي تلقيت بها أخبار جيدة وتشعر بفورة من الفرح. يشير الثناء السام دائماً تقريباً إلى الحسد.

الطعن في الظهر: إذا كان الأشخاص يرغبون في النميمة كثيراً، وبالأخص عن معارف مشتركين، فكن متأكداً من أنهم سيثرثرون عنك. والقيل والقال هو غطاء متكرر للحسد، وسيلة مريحة للتنفيس عن طريق الشائعات والقصص. عندما يتحدثون عن الآخرين من وراء ظهورهم، سترى أعينهم تضيء وتصبح أصواتهم مفعمة بالحياة، مما يمنحهم فرحة مماثلة للشماتة. سوف يكشفون عن أي نوع من التقارير السلبية عن

أحد المعارف المشتركين. هناك موضوع متكرر في ثرثرتهم هو أن ليس هناك شخص رائع حقًا، وهم ليسوا كما يدعّون.

إذا شعرت أبدًا بقصة تمّ نشرها عنك، سلبية قليلاً أو ليست سلبية إلى هذا الحدّ، يجب أن يكون مثل هذه الحادثة كافيًا لرفع هوائياتك. ما يدلّ في هذه الحالة على الحسد النَشِط هو أنهم أصدقاء لك وأنهم يشعرون بالحاجة إلى التنفيس عن عدائهم الدفين لطرف ثالث بدلاً من الاحتفاظ به لأنفسهم. إذا لاحظت أن الأصدقاء أو الزملاء أصبحوا بشكل مفاجئ فاترين معك لسبب غير واضح، فقد تكون هذه النميمة هي المصدر وسيكون مفيداً التنقيب جيداً. في أي حال، لا يمكن أن يكون النمّامون التسلسليون أصدقاء مخلصين وجديرين بالثقة.

الشدّ والجذب: غالبًا ما يستخدم الحاسدون الصداقة والحميمية كأفضل طريقة لإيذاء الأشخاص الذين يحسدونهم. يظهرون حرصاً غير عادياً ليصبحوا أصدقائك. انهم يشبعونك بالاهتمام. إذا كنت غير آمن بأي شكل من الأشكال، فسيكون لهذا تأثير كبير. إنهم يمتدحونك قليلًا جدًا في وقت مبكر جدًا.

من خلال التقرب يبنون أنهم قادرون على جمع المواد عنك وإيجاد نقاط ضعفك. فجأة، بعد انشغال عواطفك، ينتقدونك بطرق حادّة. الانتقاد مربك، ليس مرتبطاً بشكل خاص إلى أي شي قمتَ به، لكنك ما زلت تشعر بالذنب. ثم يعودون إلى دفئهم الأولي. ويتكرر النمط.

أنت محاصر بين الصداقة الحميمة والألم العرضي الذي تحدثه. في انتقادك، هم خبراء في انتقاء أي عيوب محتملة في شخصيتك أو كلمات قد تندم عليها، وتأكيدهم عليها بشكل كبير. هم مثل المحامون يبنون دعوى ضدك. عندما تنال كفايتك وتقرر أن تدافع عن نفسك أو تنتقدهم أو تُنهي الصداقة معهم، يمكنهم الآن أن ينسبوا إليك

خصلة في شخصيتك قاسية ولئيمة وأن يُخبروا الآخرين عنها. ستلاحظ في ماضيهم وجود علاقات متوترة مع انفصالات دراماتيكية، ودائماً خطأ الشخص الآخر. وفي منبع هذا النمط، هناك أمر يصعب تمييزه، وهو أنهم يختارون مصادقة الأشخاص الذين يحسدونهم لصفة معينة، ثم يعذبونهم بمهارة.

أنواع الحاسدين

المُساواتي (The Leveler): عندما تقابلهم، يمكن أن يبدوون مسليون ومثيرون للاهتمام إلى حد ما. يميلون إلى امتلاك شعور شرير من الفكاهة. إنهم يجيدون إخماد أولئك الأقوياء وتقليص المتبجحين. يبدو أنهم أيضًا لديهم تحمّس ضد الظلم واللامساواة في هذا العالم. لكن فيما يختلفون عن الأشخاص الذين يتعاطفون مع المستضعفين، لا يمكن للمُساواتيين التعرف على الامتياز أو تقديره في أي شخص تقريبًا، باستثناء أولئك الذين ماتوا. لديهم الغرور الهشّ. أولئك الذين حققوا أشياء في الحياة يجعلهم يشعرون بعدم الأمان. فهم حساسون للغاية لمشاعر الدونية. الحسد الذي يشعرون به أساساً تجاه من يكون ناجحاً، يتم التغطية عليه بسرعة بواسطة السخط. ينتقدون بشدة المُنجزون البارعون للتلاعب بالنظام، أو لكونهم طموحين للغاية، أو ببساطة لكونهم محظوظين ولا يستحقوا الثناء حقًا. لقد توصلوا لربط التميز مع الظلم، كوسيلة لانعدام الأمن.

يمكن أن تلاحظ أنه بالرغم أنهم يحطّون من قدر أي شخص، إلا أنهم لا يتحمّلون بسهولة أي مزحة على حسابهم. وغالبًا ما يحتفلون بالثقافة المنخفضة والقُمامة، لأنها لا تُثير عدم الأمان لديهم. إلى جانب روح الدعابة الساخرة، يمكنك التعرف على هذا النوع من الحديث عن حياتهم الخاصة: فهم يحبون أن يرووا قصصًا عن المظالم

العديدة التي لحقت بهم؛ هم دائماً غير مُلامون. هذه الأنواع تقوم بانتقادات مهنية ممتازة – يمكنهم استخدام هذه الوسيلة لتحطيم أولئك الذين يحسدونهم سراً ويُكافَئون على ذلك.

هدفهم الرئيسي هو نقل الجميع إلى نفس المستوى المتوسط الذي يشغلونه. هذا يعني أحياناً إعادة تحديد مستوى ليس فقط النافذين والمُنجزين ولكن أيضاً من يحظى بوقت طيب، من يستمتعون بوقتهم كثيراً، أو من يملك حسّ عظيم بالهدف، وذلك ما ينقص المساواتيين.

إحذر من هذه الأنواع، لا سيما في مكان العمل، لأنها ستجعلك تشعر بالذنب بسبب دافعك للتفوق. سيبدأون بتعليقات سلبية عدوانية توصمك بالكلمة البَشِعة "طموح". قد تكون جزءًا من فئة المستبدين. سوف ينتقدونك بطرق قبيحة ومؤلمة. يمكنهم متابعة هذا الأمر بتخريب نشط لعملك، وهو ما يبرّرونه لأنفسهم كشكل من أشكال العدالة الثأرية.

المتكاسل المُجيز لذاته: في العالم اليوم، يشعر الكثير من الناس بالأحقية في الحصول على النجاح والأشياء الجيدة في الحياة، لكنهم عادة ما يفهمون بأن ذلك يتطلّب التضحية والعمل الجاد. بعض الناس، ومع ذلك، يشعرون أنهم يستحقون الاهتمام والعديد من المكافآت في الحياة كما لو أنها حقاً طبيعياً لهم. هؤلاء الكسالى الذين يجيزون لأنفسهم هم نرجسيون. سيقومون بإيجاز الخطوط العريضة لرواية أو سيناريو يرغبون في كتابته، أو "فكرة" عن عمل لامع، ويشعرون أنه يكفي لجذب الثناء والاهتمام.

لكن في العمق، يشعر هؤلاء المتكاسلون بعدم الأمان بشأن قدرتهم على الحصول على ما يريدون؛ هذا هو السبب في أنهم لم يطوروا الانضباط المناسب. عندما يجدون

أنفسهم حول المتفوقين الذين يعملون بجد ويكسبون الاحترام الحقيقي لعملهم، سيجعلهم ذلك على دراية بالشكوك حول أنفسهم التي يحاولون قمعها. سوف ينتقلون بسرعة من الحسد إلى العداء.

كن حذرًا جدًا في بيئة العمل، مع أولئك الذين يحافظون على موقعهم من خلال السحر والسياسة بدلاً من تنفيذ الأشياء. إنهم عرضة لحسد وكره أولئك الذين يعملون بجد ويحصلون على نتائج. سوف يفترون عليك ويخربون لك دون سابق إنذار.

المولع بالمكانة: كحيوانات اجتماعية، نحن حساسون للغاية لرتبتنا ومكانتنا داخل أي مجموعة. يمكننا قياس وضعنا من خلال الاهتمام والاحترام الذي نتلقاه. نحن نراقب الاختلافات باستمرار ونقارن أنفسنا بالآخرين. ولكن بالنسبة لبعض الناس، المكانة هي أكثر من وسيلة لقياس المركز الاجتماعي، هي المحدد الأكثر أهمية لتقديرهم لذاتهم. ستلاحظ هؤلاء المولعين من خلال الأسئلة التي يطرحوها حول مقدار الأموال التي تجنيها، سواء كنت تمتلك منزلك، وما هو نوع الحي الذي تعيش فيه، وأشياء أخرى صغيرة يمكنهم استعمالها كنقاط للمقارنة. إذا كنت في مكانة اجتماعية أفضل مما هم عليه، فسيخفون حسدهم عن طريق الظهور بمظهر إعجابهم بنجاحك. ولكن إذا كنت زميلاً أو تعمل معهم، فسيتشمّمون أي محسوبية أو امتيازات لا يملكونها هم، ويهاجمونك بأساليب خفيّة، للحطّ من قدرك ضمن المجموعة.

تعرّف على المولعين بالحالة من خلال كيفية تحويل كل شيء إلى اعتبارات مادية. عندما يعلّقون على الثياب التي ترتديها أو السيارة التي تقودها، يبدو أنهم يركزون على الأموال التي يجب أن تكلّفها هذه الأشياء. لا تنخدع بقيادتهم لسيارة قديمة أو ارتداء الملابس باستهتار. غالباً ما ستحاول هذه الأنواع تأكيد مكانتها في الاتجاه المعاكس، من خلال كونها الراهب الكامل، الهيبّي المثالي، بينما تتوق سراً للكماليات التي لا يستطيعون الحصول عليها من خلال العمل الشاق. إذا كنت حول هذه الأنواع، فحاول

التقليل من أو إخفاء ما لديك والذي قد يثير الحسد، وتحدث عن ممتلكاتهم ومهاراتهم ومكانتهم بأي طريقة ممكنة.

المُلتَّحِق: في أي بيئة، ستجد حتماً أشخاصًا ينجذبون إلى الناجحين أو الأقوياء، ليس بدافع الإعجاب ولكن بدافع الحسد السري. يجدون طريقة لإلحاق أنفسهم كأصدقاء أو مساعدين. يجعلون أنفسهم مفيدين. قد يعجبون برؤسائهم لبعض الصفات، لكنهم في العمق، يؤمنون بأنهم يستحقون الاهتمام الذي يحصل رؤساؤهم عليه، لكن من دون العمل الشاق. كلما مكثوا وقتاً أطول مع ذوي الانجازات العالية كلما زاد شعورهم بالانزعاج تجاههم. لديهم موهبة، لديهم أحلام – لماذا يجب تفضيل الشخص الذي يعملون لديه؟

هم جيدون في إخفاء الحسد من خلال التملّق المفرط. لكن هذه الأنواع تُلحق نفسها لأن ذلك يمنحها إحساس ما بالرضى لإفساد وأذية الشخص الذي يمتلك أكثر. على وجه شخص أكثر سعادة أو أقل. ينجذبون إلى القوي رغبةً في إلحاق الأذى به بطريقة أو بأخرى.

هذه الأنواع لديها صفة مشتركة مع جميع الحاسدين: هي تفتقر إلى إحساس واضح بالهدف في حياتهم. لا يعرفون دعوتهم. يمكن أن يفعلوا أشياء كثيرة، كما يظنون، وغالبًا ما يجربون وظائف مختلفة. يتجولون ويشعرون بالفراغ في الداخل. إنهم بطبيعة الحال يحسدون أولئك الذين يتصرفون مدفوعين بالحسّ بالهدف، ويمضون قِدماً لإلحاق أنفسهم بحياة ذلك الشخص، متمنيين جزئياً بالحصول على ما ينقصهم، وجزئياً يرغبون في أذية الشخص الآخر.

بشكل عام، كن حذرًا من أولئك الذين يتوقون إلى أن يُلحقوا أنفسهم في حياتك، وهم غير صبورين حتى يجعلوا أنفسهم مفيدين. يحاولون جرّك إلى علاقة، ليس من خلال

خبرتهم وكفاءتهم، بل من خلال الإطراء والاهتمام الذي يُغدقونهما عليك. يتمثل شكل الهجوم في جمع معلومات عنك يمكنهم أن يسربوها أو ينشروها كثرثرة عنك، مما يضر بسمعتك. تعلم كيفية التوظيف والعمل مع أولئك الذين لديهم خبرة بدلاً من مجرد أسلوب مُرضي.

الرئيس غير الآمن: بالنسبة لبعض الأشخاص، فإن الوصول إلى منصب رفيع يؤكد صحة رأيهم الذاتي ويعزز احترامهم لذاتهم. ولكن هناك بعض الذين هم أكثر قلقاً. يميل الاحتفاظ بمكانة عالية إلى زيادة عدم الأمان، مما يحرصون على إخفائه. يتشككون سراً إذا كانوا بالتأكيد يستحقون المسؤولية. إنهم ينظرون إلى الآخرين الذين قد يتمتعون بمزيد من المواهب، حتى أولئك الأدنى منهم، بنظرة حسود.

سوف تعمل لدى هؤلاء الرؤساء على افتراض أنهم واثقون من أنفسهم وواثقين. وإلا كيف أمكنهم أن يصبحوا رؤساء؟ سوف تعمل بجد أكثر لنيل إعجابهم، وإظهار أنك شخص يتجه إلى الأعلى. فقط لتجد نفسك بعد عدة أشهر وقد تعرضت فجأة للطرد أو لتنزيل رتبتك. أنت لم تُدرك انك تتعامل مع النوع غير الآمن وقد أثرت عن غير قصد شكوكهم الذاتية.

إنهم يحسدون شبابك سراً، طاقتك، وعدك، وعلامات موهبتك. والأسوأ إذا كنت موهوباً اجتماعياً وهم ليسوا كذلك. سوف يبررون الطرد أو تخفيض الرتبة ببعض السرد الذي يختلقونه؛ لن تكتشف الحقيقة أبدًا.

انتبه لمن هم فوقك وعلامات عدم الأمان والحسد. سيكون لديهم حتماً سجل حافل في الطرد لأشخاص لأسباب غريبة. لن يكونوا سعداء بشكل خاص بالتقرير الممتاز الذي قدمته. ألعبها دائمًا بأمان من خلال الإذعان للرؤساء، واجعلهم يبدون أفضل، واكسب ثقتهم. صِغ أفكارك الرائعة على أنها أفكارهم. دعهم يحصلون على كل الفضل في

عملك الشاق. سيأتي وقتك للتألق، لكن ليس إذا حرّضت عن غير قصد على الشعور بعدم الأمان.

محفّزات الحسد

أفضل ما يمكنك القيام به في مثل هذه المواقف هو أن يكون لديك بعض الفكاهة التي تنشرها بنفسك وألا تخدش وجوه الناس في نجاحك، والتي قد تحتوي في النهاية على بعض عناصر الحظ. في الواقع، عند مناقشة نجاحك مع الآخرين الذين قد يحسدونك، عليك دائمًا التأكيد على أو اللعب على عنصر الحظ. بالنسبة لأولئك الأقرب إليك، اعرض عليهم مساعدتهم في نضالاتهم قدر المستطاع، دون الظهور بالرئيس. وعلى نفس المنوال، لا تخطئ أبداً في مدح كاتب أمام كاتب آخر، أو فنان أمام فنان، ما لم يكن الشخص الذي يُمتدح قد مات. إذا اكتشفت علامات وجود حسد أكثر نشاطًا عند أقرانك، فابعد عنهم بعيدًا قدر الإمكان.

ضع في اعتبارك أن الأشخاص الذين يتقدمون في العمر، مع تراجع مسيرتهم الوظيفية، لديهم الأنا الهشّة ويميلون إلى التعرض للحسد.

إذا كان لديك أي مواهب طبيعية، يجب أن تكون على دراية بالمخاطر وتجنب التباهي بهذه المواهب. بدلاً من ذلك، تريد أن تكشف بشكل استراتيجي عن بعض العيوب لتقليل حسد الناس وإخفاء تفوقك الطبيعي. إذا كنت موهوبًا في العلوم، فوضّح للآخرين كم تتمنى امتلاك بعض المهارات الاجتماعية. أظهِر حماقتك الفكرية في مواضيع خارج نطاق خبرتك.

النساء اللواتي يحققن النجاح والشهرة أكثر عرضة لجذب الحسد والعداء، على الرغم من أنه يتم تمويه ذلك على أنه شيء آخر، إذ يُقال عنهن أنهن باردات كثيراً، وطموحات كثيراً، وغير أنثويات.

في كثير من الأحيان نختار الإعجاب بالأشخاص الذين يحققون أشياء عظيمة، والإعجاب هو عكس الحسد. لا نشعر بالتحدي الشخصي أو عدم الأمان في وجه التميز. قد نحاكيهم أيضًا، نستخدمهم كمحفّز من أجل تحقيق المزيد. ولكن للأسف هذا الحال نادراً ما يحدث مع النساء الناجحات. تتسبب المرأة ذات الإنجازات العالية بمشاعر أكبر بالنقص لدى النساء والرجال الآخرين ("أنا أقل شأناً من المرأة؟")، مما يؤدي إلى الحسد والعداء، وليس الإعجاب.

سيتعين على النساء الناجحات تحمل هذا العبء. في غضون ذلك، سيتعيّن عليهن أن يكنّ أكثر مهارة في تشتيت الحسد ولعب الورق المتواضع. هذا يكشف عن القوة التي لديك لتصغير الدائرة القصيرة للحسد من خلال توجيه الانتباه إلى أشخاص آخرين بدلاً من نفسك وإشراكهم على مستوى ذي معنى.

إذا وجدت نفسك تحت هجوم حسد، فإن أفضل استراتيجية لديك هي التحكم في عواطفك. من الأسهل بكثير أن تفعل ذلك وأنت تعرف أن الحسد هو المصدر. يتغذى الحاسد على رد فعلك المفرط كذريعة لينتقدك، ويبرر تصرفاته، ويربطك ببعض الدراما الأخرى. بأي ثمن، حافظ على رباطة جأشك. إذا كان ذلك ممكنًا، احصل على مسافة جسدية، اطردهم، واقطع الاتصال معهم، كل ما هو ممكن. لا تتخيل أنه يمكنك إصلاح العلاقة بطريقة أو بأخرى. كرمك لن يؤدي إلا إلى زيادة مشاعر الدونية لديهم. سوف يضربون مرة أخرى. بأي حال من الأحوال، دافع عن نفسك من أي هجمات في العام أو ثرثرة ينشروها، ولكن لا تغذي الأوهام الانتقامية. الحاسد بائس.

أفضل استراتيجية هي أن تدعهم يُطهَون ببطء في "سمّهم البارد" من مسافة بعيدة، دون أي وسيلة مستقبلية للأذية. التعاسة المزمنة هي العقوبة الكافية.

ما وراء الحسد

كلنا نقارن أنفسنا بالآخرين. نشعر جميعنا بالاستياء من أولئك الذين يتفوقون في بعض المناطق التي نقدرها؛ ونردّ جميعاً على ذلك من خلال الشعور ببعض أشكال الحسد. يمكنك أن تبدأ بتجربة بسيطة: في المرة القادمة التي تسمع فيها أو تقرأ عن النجاح المفاجئ لشخص ما في مجالك، لاحظ الشعور الحتمي بالرغبة في نفس الشيء والعداء اللاحق، مهما كان غامضاً، تجاه الشخص الذي تحسده. يحدث ذلك بسرعة ويمكنك أن تفوت الانتقال بسهولة، ولكن حاول اللحاق به. من الطبيعي أن تمر بهذه السلسلة العاطفية ويجب ألا تشعر بأي ذنب. مراقبة نفسك ورؤية المزيد من هذه الحالات سوف تساعدانك في العملية البطيئة لتجاوز الحسد.

دعونا نكون واقعيين، ومع ذلك، ندرك أنه يكاد يكون من المستحيل أن نتخلص من إكراهنا على مقارنة أنفسنا بالآخرين. إنها متأصلة في طبيعتنا كحيوان اجتماعي. بدلاً من ذلك، ما يجب أن نطمح إليه هو التحول البطيء الإيجابي والإنتاجي. فيما يلي خمسة تمارين بسيطة لمساعدتك في ذلك.

اقترب أكثر مما تحسد عليه. يزدهر الحسد على التقارب النسبي في بيئة الشركة، في الأسرة، في الحي، في أي مجموعة من الأقران. لكن الناس يميلون إلى إخفاء مشاكلهم ويعرضون وجههم الأفضل. نرى ونسمع فقط من انتصاراتهم، وعلاقاتهم الجديدة، وأفكارهم الرائعة التي ستهبط لهم منجماً من الذهب. إذا اقتربنا أكثر من ذلك – إذا رأينا المشاحنات التي يواجهوها وراء أبواب مغلقة أو رئيسه الرهيب الذي يرافق هذه

الوظيفة الجديدة – سيكون لدينا سبب أقل للشعور بالحسد. لا يوجد شيء مثالي على الإطلاق، وغالبًا ما نرى أننا أخطأنا الحكم إذا اقتربنا كفاية.

انخرط في مقارنات باتجاه الأسفل. عادة ما تركز على أولئك الذين يبدو أنهم يمتلكون أكثر منك، ولكن سيكون من الأفضل أن ننظر إلى أولئك الذين لديهم أقل. هناك دائمًا الكثير من الناس لاستخدامهم في مثل هذه المقارنة. وهم يعيشون في بيئات أكثر صرامة، ويتعاملون مع المزيد من التهديدات لحياتهم، ولديهم مستويات أعمق من انعدام الأمن حول المستقبل. يمكنك حتى النظر إلى الأصدقاء الذين لديهم أسوأ بكثير منك. لا ينبغي أن يثير ذلك التعاطف مع الآخرين كثيرًا فحسب، بل يجب أن يثير امتناناً أعظم لما تملكه بالفعل. هذا الامتنان هو أفضل ترياق للحسد.

مارس البهجة (Mitfreude). الشماتة، تجربة المتعة في ألم أشخاص آخرين، يرتبط بوضوح بالحسد، كما أثبتت دراسات عدة. عندما نحسد شخص ما، نحن عرضة للشعور الإثارة والفرح عندما يختبرون انتكاسة أو يعانون بطريقة أو بأخرى. وهذا يعني أنه بدلاً من مجرد تهنئة الناس على حسن حظهم، وهو أمر من السهل القيام به ونسيانه بسهولة، يجب أن نحاول أن نشعر بدلاً من ذلك بفرحتهم، كشكل من أشكال التعاطف. وفي استيعاب فرحة الآخرين، نزيد من قدرتنا على الشعور بهذه المشاعر فيما يتعلق بتجاربنا الخاصة.

حوّل الحسد إلى محاكاة. لا يمكننا إيقاف آلية المقارنة في أدمغتنا، لذلك من الأفضل توجيه ذلك إلى شيءٍ منتجٍ ومبدعٍ. بدلاً من الرغبة في إيذاء أو سرقة الشخص الذي أنجز أكثر، يجب أن نرغب في الارتقاء بأنفسنا إلى مستواه. وبهذه الطريقة، يصبح الحسد حافزًا للتميز. لفعل ذلك يتطلب الأمر بعض التحولات النفسية. أولاً، يجب أن نتوصل إلى الاعتقاد بأنه لدينا القدرة على الارتقاء بأنفسنا. الثقة في قدراتنا العامة على التعلم والتطور سيخدم كترياق قوي للحسد. ثانياً، يجب علينا تطوير أخلاقيات

عمل قوية لدعم هذا الأمر. إذا كنا صارمين وثابتين، فسنكون قادرين على التغلب على بعض العقبات ورفع مكانتنا. الاشخاص الكسولون وغير المنضبطون هم أكثر عرضة لشعور الحسد.

إن امتلاك حسّ بالهدف، شعور لدعوتك في الحياة، هي طريقة رائعة لتحصين نفسك ضد الحسد. فأنت تركز على حياتك وخططك الخاصة، والتي هي واضحة ومنشّطة. ما يمنحك الرضا هو تحقيق إمكاناتك، وليس اكتساب الهام من العام، والذي هو عابر. لديك حاجة أقل بكثير للمقارنة. إحساسك بقيمة الذات يأتي من الداخل، وليس من الخارج.

أعجب بعظمة الإنسان. الإعجاب هو القطبية المعاكسة للحسد، فنحن نقرّ بإنجازات الناس، ونحتفل بها، دون الحاجة إلى الشعور بعدم الأمان. نحن نعترف بتفوقهم في الفنون أو العلوم أو في الأعمال دون الشعور بالألم من ذلك. ولكن هذا يذهب أبعد من ذلك. في إدراك عظمة شخص ما، نحتفل بأعلى إمكانات جنسنا البشري. نختبر البهجة مع الأفضل في الطبيعة البشرية. ونشارك الفخر الذي يأتي من أي إنجاز بشري كبير. مثل هذا الإعجاب يرفعنا فوق صخب حياتنا اليومية وسيكون له تأثير مهدئ.

القانون الحادي عشر

إعرف حدودك – قانون العَظَمة

نحن البشر لدينا حاجة عميقة للتفكير في أنفسنا. إذا كان هذا الرأي عن طيبتنا وعظمتنا وتألقنا ينحرف بما فيه الكفاية عن الواقع، فإننا نصبح متكلّفين. نتخيل تفوقنا. في كثير من الأحيان، سيؤدي قدر ضئيل من النجاح إلى رفع عَظَمَتنا الطبيعية إلى مستويات أكثر خطورة. إن رأينا الذاتي العالي تمّ تأكيده الآن عن طريق الأحداث. ننسى الدور الذي ربما لعبه الحظ في النجاح، أو مساهمة الآخرين. نتخيل أنه لدينا لمسة ذهبية. بفقدان الاتصال مع الواقع، نتخذّ قرارات غير عقلانية. هذا هو السبب في أن نجاحنا في كثير من الأحيان لا يدوم. ابحث عن علامات العَظَمَة المرتفعة في نفسك وفي الآخرين – مستحوذاً على اليقين في النتيجة الإيجابية لخططك؛ النَزَق المفرط في حال الانتقاد؛ الازدراء لأي شكل من أشكال السلطة. واجِه الانجرار للعظمة من خلال الحفاظ على تقييم واقعي لنفسك وحدودك. اربط أي مشاعر للعظمة بعملك وإنجازاتك ومساهماتك في المجتمع.

نحن البشر نملك ضعفًا كامنًا فينا جميعًا وسيدفعنا إلى العملية الوهمية دون أن نكون مدركين لهذه الديناميكية. ينبع الضعف من ميلنا الطبيعي إلى المبالغة في تقدير مهاراتنا. لدينا عادةً رأي ذاتي مرتفع إلى حد ما مقارنةً بالواقع. لدينا حاجة ماسّة لأن نشعر بأننا متفوقون على الآخرين في شيء ما – الذكاء أو الجمال أو السحر أو الشعبية أو القداسة. قد يكون ذلك إيجابياً. إذ تدفعنا درجة من الثقة تدفعنا إلى مواجهة التحديات، وتجاوز حدودنا المفترضة، والتعلم في هذه العملية. ولكن بمجرد أن نحقق النجاح على أي مستوى – اهتمام متزايد من فرد أو مجموعة، أو ترقية، أو تمويل

لمشروع – فإن الثقة سوف تميل إلى الارتفاع بسرعة كبيرة ، وسيكون هناك تباين دائم بين رأينا الذاتي والواقع.

أي نجاح لدينا في الحياة يعتمد لا محالة على بعض الحظ السعيد، والتوقيت، ومساهمات الآخرين، والمدرسين الذين ساعدونا على طول الطريق، ونزوات الجمهور في الحاجة إلى شيء جديد. ميلنا هو أن ننسى كل هذا ونتخيل أن أي نجاح ينبع من ذاتنا المتفوقة. نبدأ في افتراض أننا قادرون على مواجهة التحديات الجديدة قبل أن نكون مستعدين. بعد كل شيء، لقد أكّد الناس عظمتنا باهتمامهم، ونريد أن نجعل ذلك يحصل باستمرار. نتخيل أنه لدينا لمسة ذهبية وأنه يمكننا الآن نقل مهاراتنا بطريقة سحرية إلى وسيط أو مجال آخر. دون أن ندرك ذلك، نصبح أكثر انسجاماً مع الأنا والأوهام لدينا أكثر من الأشخاص الذين نعمل لصالحهم وجمهورنا. ننمو بعيدين عن أولئك الذين يساعدوننا، ونراهم كأدوات يمكن استخدامها. ومع أي إخفاقات تحدث فإننا نميل إلى إلقاء اللوم على الآخرين.

مهمتك هي التالية: بعد أي نوع من النجاح، قم بتحليل المكونات. انظر إلى عنصر الحظ الذي لا مفر منه هناك، وكذلك الدور الذي لعبه الآخرون، بما في ذلك المرشدين، في حظك الجيد. سيؤدي هذا إلى تحييد الميل إلى تضخيم قدراتك.

ذكّر نفسك أنه بالنجاح يأتي الرضا عن النفس، حيث يصبح الاهتمام أكثر أهمية من العمل وتتكرر الاستراتيجيات القديمة. مع النجاح يجب عليك رفع مستوى اليقظة. امسح القائمة مع كل مشروع جديد، وابدأ من الصفر. حاول أن تولي اهتماماً أقل للتصفيق عندما ينمو بصوت أعلى. انظر إلى حدود ما يمكنك إنجازه واحتضانه، والعمل باستخدام ما لديك. لا تصدّق بأن الأكبر هو الأفضل؛ فغالبًا ما يكون توحيد وتركيز قواتك هو الخيار الأكثر حكمة. كن حذرًا من الإهانة بإحساسك المتنامي بالتفوق – ستحتاج إلى حلفائك. عوّض عن تأثير النجاح المماثل للمخدرات عن

طريق الحفاظ على قدميك مزروعة بحزم على الأرض. إن القوة التي ستقوم ببنائها بهذه الطريقة البطيئة والعضوية ستكون أكثر واقعية ودائمة. تذكر: الآلهة لا ترحم أولئك الذين يطيرون عالياً على أجنحة العظمة، وسيجعلونك تدفع الثمن.

مفاتيح للطبيعة البشرية

دعنا نقول أن لديك مشروعًا تريد تحقيقه، أو فردًا أو مجموعة من الأشخاص ترغب في إقناعهم بشيء ما. يمكننا وصف موقف واقعي تجاه الوصول إلى هذه الأهداف بالطريقة التالية: نادرًا ما يكون الحصول على ما تريد أمرًا سهلاً. يعتمد النجاح على الكثير من الجهد وبعض الحظ. لجعل مشروعك يعمل، من المحتمل أن تتخلى عن استراتيجيتك السابقة – الظروف تتغير دائمًا وتحتاج إلى أن تبقى منفتحاً. الأشخاص الذين تحاول الوصول إليهم لا يستجيبون أبدًا تمامًا كما كنت تتخيل أو تأمل. في الواقع، سوف يفاجئك الناس بشكل عام ويحبطون ردود أفعالهم. لديهم احتياجاتهم الخاصة، والخبرات الخاصة، وتكوين الشخصية الذي يختلف عن تلك الخاصة بك. لإقناع أهدافك، عليك التركيز عليها وعلى روحها. إذا فشلت في تحقيق ما تريد، فسيتعين عليك أن تدرس بعناية ما الخطأ الذي ارتكبته، وتسعى جاهداً للتعلم من التجربة.

يمكنك أن تفكر في المشروع أو المهمة التي أمامك ككتلة من الرخام يجب عليك نحتها في شيء دقيق وجميل. الكتلة أكبر بكثير منك والمواد غير مقاومة تمامًا، لكن المهمة ليست مستحيلة. مع ما يكفي من الجهد والتركيز والمرونة، يمكنك نحتها ببطء إلى ما تحتاجه. ومع ذلك، يجب أن تبدأ بإحساس مناسب بالتناسب – من الصعب

الوصول إلى الأهداف، والناس مقاومون، ولديك حدود لما يمكنك القيام به. مع مثل هذا الموقف الواقعي، يمكنك استدعاء الصبر المطلوب والبدء في العمل.

تخيّل، مع ذلك، أن عقلك قد استسلم لمرض نفسي يؤثر على إدراكك للحجم والنسبة. بدلاً من رؤية المهمة التي تواجهها كبيرة الحجم ومقاومة للمادة، تحت تأثير هذا المرض، ترى كتلة الرخام صغيرة نسبيًا ومرنة. إذا فقدت إحساسك بالتناسب، فأنت تعتقد أن الأمر لن يستغرق وقتًا طويلاً لصياغة الكتلة في الصورة التي لديك في عقلك للمنتج النهائي.

تتخيل أن الأشخاص الذين تحاول الوصول إليهم ليسوا مقاومين بشكل طبيعي ولكن يمكن التنبؤ بهم تمامًا. أنت تعرف كيف سيستجيبون لفكرتك العظيمة – سوف يحبونها. في الواقع، إنهم بحاجة إليك وإلى عملك أكثر مما تحتاج إليهم. يجب أن يسعوا إليك. إن التركيز ليس على ما يجب عليك فعله لتحقيق النجاح، ولكن على ما تشعر أنك تستحقه. يمكنك توقع الكثير من الاهتمام في طريقك لهذا المشروع، ولكن إذا فشلت، فيجب أن يتحمل الأشخاص الآخرون المسؤولية، لأن لديك مواهب، وقضيتك هي القضية الصحيحة، ويمكن فقط للأشخاص الضارين أو الحسودين الوقوف في طريقك.

يمكننا أن نسمي ذلك العظمة المَرَضية النفسية. عندما تشعر بتأثيراتها، يتم عكس النسب الواقعية الطبيعية — تصبح نفسك أكبر وأكبر من أي شيء آخر حولها. هذه هي العدسة التي ترى من خلالها المهمة والأشخاص الذين تحتاج إلى الوصول إليهم.

قد تفكر في أن القادة الأقوياء والأنانيين في نظر الجمهور هم الذين يصابون بمثل هذا المرض، لكنك ستكون مخطئًا جدًا في هذا الافتراض. من المؤكد أننا نجد العديد من الأشخاص المؤثرين، مع إصدارات عالية الجودة من العظمة، حيث يولّد الاهتمام

والأوسمة التي يتلقونها زيادة أكبر في الذات. ولكن هناك نسخة يومية منخفضة الجودة من المرض شائعة بيننا جميعًا تقريبًا لأنها سمة متأصلة في الطبيعة البشرية. إنه ينبع من حاجتنا العميقة إلى الشعور بالأهمية، واحترام الناس، وتفوق الآخرين في شيء ما.

نادراً ما تكون على دراية بشعورك بالعظمة لأنه يغير من إدراكك للواقع بطبيعته ويجعل من الصعب عليك إجراء تقييم دقيق لنفسك. وبالتالي أنت غير مدرك للمشاكل التي قد تسببها لك في هذه اللحظة بالذات. سوف يتسبب لك شعورك بالعظمة المنخفض الدرجة في المبالغة في تقدير مهاراتك وقدراتك وتقليل العقبات التي تواجهها. وبذلك ستقوم بمهام تتجاوز قدرتك الفعلية. ستشعر بالثقة من أن الناس سوف يستجيبون لفكرتك بطريقة معينة، وعندما لا يفعلون ذلك، سوف تشعر بالانزعاج وتُلقي باللوم على الآخرين.

قد تصبح مضطربًا وتحدث تغييرًا مفاجئًا في حياتك المهنية ، ولا تدرك أن العظمة تكمن في جذرك – عملك الحالي لا يؤكد عظمتك وتفوقك، لأن أن تكون عظيمًا حقًا يتطلب المزيد من سنوات التدريب وتطوير مهارات جديدة. من الأفضل تقديم الاستقالة والإغراء بالإمكانيات التي توفرها لك مهنة جديدة، مما يتيح لك الاستمتاع بأوهام العظمة. بهذه الطريقة، أنت لا تتقن أي شيء أبدًا. قد يكون لديك العشرات من الأفكار العظيمة التي لم تحاول تنفيذها أبدًا، لأن ذلك قد يتسبب في مواجهة واقع مستوى مهاراتك الفعلي. دون أن تدرك ذلك، قد تصبح غير نشط إلى حد ما – تتوقع من الآخرين أن يفهمونك ويعطونك ما تريد، وأن يعاملونك جيدًا. بدلا من كسب الثناء، تشعر أنك مؤهل لذلك.

في جميع هذه الحالات، ستمنعك عظمتك المنخفضة الدرجة من التعلم من أخطائك وتطوير نفسك، لأنك تبدأ بافتراض أنك كبير وعظيم بالفعل، ومن الصعب للغاية الاعتراف بخلاف ذلك.

إن مهمتك كطالب في الطبيعة البشرية هي ثلاثة أضعاف: أولاً، يجب أن تفهم ظاهرة العظمة نفسها، ولماذا هي جزء لا يتجزأ من الطبيعة البشرية، ولماذا ستجد الكثير من الناس العظماء في العالم اليوم أكثر من أي وقت مضى. ثانياً، أنت بحاجة إلى التعرف على علامات العظمة ومعرفة كيفية إدارة الأشخاص الذين يعرضونها. وثالثاً، والأهم من ذلك، يجب أن ترى علامات المرض في نفسك وتعلّم ليس فقط كيفية التحكم في ميولك نحو العظمة ولكن أيضاً كيفية تحويل هذه الطاقة إلى شيء منتج.

عند النظر إلى الأشخاص من حولك، يجب أن تدرك أن شعورهم بالعظمة (وشعورك كذلك) يمكن أن يأتي في أشكال مختلفة. سيحاول معظم الناس تلبية الحاجة من خلال اكتساب مكانة اجتماعية. قد يزعم الناس أنهم مهتمون بالعمل نفسه أو بالمساهمة في الإنسانية، ولكن في الغالب ما يحثّهم فعلاً هو الرغبة في الاهتمام، والتأكيد على رأيهم الذاتي العالي من قبل الآخرين الذين يعجبون بهم، للشعور بالقوة والتضخم. إذا كانوا موهوبين، يمكن أن تحظى مثل هذه الأنواع بالاهتمام الذي يحتاجونه لعدة سنوات أو أكثر، ولكن حتماً، فإن حاجتهم إلى الأوسمة ستجذبهم إلى المبالغة في الوصول.

إذا شعر الناس بخيبة أمل في حياتهم المهنية ومع ذلك ما زالوا يعتقدون أنهم رائعون وغير معترف بهم، فقد يلجأون إلى تعويضات مختلفة – المخدرات والكحول والجنس مع أكبر عدد ممكن من الشركاء، والتسوق، وموقف متفوق، ساخر، وما إلى ذلك. غالبًا ما يمتلأ أولئك الذين لديهم عظمة غير راضية بطاقة الهوس — في إحدى المرات يخبرون الجميع بالسيناريوهات العظيمة التي يكتبونها أو العديد من النساء اللواتي سوف يغويهن، واللحظة التالية يقعون في الاكتئاب مع اقتحام الواقع.

لا يزال الناس يميلون إلى جعل القادة مثاليين ويعبدونهم، ويجب أن ترى ذلك كشكل من أشكال العظمة. من خلال الاعتقاد بأن شخصًا آخر سيجعل كل شيء رائعًا، يمكن أن يشعر المتابعين بشيء من هذه العظمة. يمكن أن ترتفع عقولهم جنباً إلى جنب مع خطاب الزعيم. يمكن أن يشعروا بالتفوق على أولئك الذين ليسوا مؤمنين. على مستوى شخصي أكثر، غالبًا ما يجعلون الأشخاص الذين يحبونهم مثاليين، ويرفعونهم إلى مرتبة الإله أو الإلهة، ويشعرون أيضًا أن بعض هذه القوة تنعكس عليهم.

في العالم اليوم، ستلاحظ أيضًا انتشار الأشكال السلبية للعظمة. كثير من الناس يشعرون بالحاجة إلى إخفاء شعورهم بالعظمة ليس فقط من الآخرين ولكن أيضاً من أنفسهم. وكثيراً ما يظهرون تواضعهم – فهم ليسوا مهتمين بالقوة أو بالشعور بالأهمية، أو هكذا يقولون. هم سعداء مع القليل في الحياة. لا يريدون الكثير من الممتلكات، ولا يمتلكون سيارة، ويحتقرون المكانة. لكن ستلاحظ أن لديهم حاجة لعرض هذا التواضع بطريقة عامة. إنه التواضع المعظّم – طريقهم للحصول على الاهتمام والشعور بالتفوق الأخلاقي.

الاختلاف في هذا هو ضحية شعور العظمة – لقد عانوا الكثير وكانوا الضحية عدة مرات. على الرغم من أنهم قد يرغبون في تأطيرها على أنها ببساطة سوء الحظ، ستلاحظ أن لديهم ميلًا في الغالب إلى الانهيار لأسوأ أنواع العلاقات الحميمة، أو وضع أنفسهم في ظروف من المؤكد أنهم سيخفقون فيها ويعانون. في الجوهر، يضطرون إلى إنشاء الدراما التي ستحولهم إلى ضحية. كما يتضح، فإن أي علاقة معهم يجب أن تدور حول احتياجاتهم؛ لقد عانوا الكثير في الماضي لتلبية احتياجاتك. هم مركز الكون. إن شعورهم بمحنتهم والتعبير عنها يمنحهم إحساسهم بالأهمية بالتميز في المعاناة.

يمكنك قياس مستويات العظمة لدى الناس بعدة طرق بسيطة. على سبيل المثال، لاحظ كيف يستجيب الناس لانتقاداتهم أو لعملهم. من الطبيعي أن يشعر أي منا بالدفاع والانزعاج قليلاً عند انتقاده. لكن بعض الناس يصبحون غاضبين وهستيريين، لأننا شككنا في شعورهم بالعظمة. يمكنك أن تتأكد من أن مثل هذا الشخص لديه مستويات عالية من العظمة. وبالمثل، قد تخفي مثل هذه الأنواع غضبها وراء تعبير شهيد مؤلم يهدف إلى جعلك تشعر بالذنب. التركيز ليس على النقد نفسه وما يحتاجون إلى تعلّمه ولكن على شعورهم بالتظلّم.

إذا نجح الناس، لاحظ كيف يتصرفون في لحظات خاصة أكثر. هل هم قادرون على الاسترخاء والضحك على أنفسهم، والتخلي عن قناعهم العام، أو هل هم أكثر من اللازم مع صورتهم العامة القوية التي يحملوها إلى حياتهم الخاصة؟ في الحالة الأخيرة، أصبحوا يؤمنون بأسطورتهم وهم في قبضة العظمة القوية.

إن الناس الذين يشعرون بالعظمة هم عموماً من كبار المتحدثين. ينسبون الفضل لأنفسهم في كل ما هو مهم لعملهم؛ يخترعون النجاحات الماضية. يتحدثون عن معرفتهم المسبقة، وكيف توقعوا اتجاهات معينة أو تنبأوا بأحداث معينة، لا يمكن التحقق من أي منها. كل هذا الكلام يجب أن يجعلك متشككاً فيهم. إذا قال الناس في العام فجأة شيئًا ما يجعلهم في ورطة بسبب عدم شعورهم بالحساسية، يمكنك أن تنسب ذلك إلى شعورهم بالعظمة القوي. إنهم متناغمون مع آرائهم العظيمة بحيث يفترضون أن الجميع سوف يفسرونها بالروح الصحيحة ويوافقون عليها.

تظهر الأنواع العظيمة الفائقة عمومًا مستويات منخفضة من التعاطف. هم ليسوا مستمعين جيدين. عندما لا يكون الاهتمام عليهم، يكون لديهم نظرة بعيدة في أعينهم وأصابعهم تنتفض بفارغ الصبر. يميلون إلى رؤية الأشخاص على أنهم امتدادات لأنفسهم – أدوات يتم استخدامها في مخططاتهم، ومصادر اهتمامهم. أخيرًا، يُظهرون

السلوك غير اللفظي الذي لا يمكن وصفه إلا بأنه يدل على العظمة. إيماءاتهم كبيرة ومثيرة. في اجتماع، يأخذون مساحة كبيرة من الشخصية. يميل صوتهم إلى أن يكون أعلى من صوت الآخرين، ويتحدثون بوتيرة سريعة، ولا يمنحون أي شخص آخر وقتًا للمقاطعة.

مع أولئك الذين يُظهرون كميات معتدلة من العظمة، يجب أن تكون متسامحًا. يتناوب جميعنا تقريبًا بين الفترات التي نشعر فيها بالتفوق والعظمة والفترة التي نعود فيها إلى الأرض. ابحث عن لحظات من الواقعية في الناس كدليل على الحياة الطبيعية. ولكن مع أولئك الذين يكون رأيهم مرتفعًا للغاية ولا يمكنهم السماح بأي شكوك، فمن الأفضل تجنب العلاقات أو التشابكات.

في العلاقات الحميمة، سوف يميلون إلى المطالبة بعشق من جانب واحد. إذا كانوا موظفين أو شركاء أعمال أو رؤساء، فسوف يبالغون في بيع مهاراتهم. إن مستويات ثقتهم ستصرفك عن أوجه القصور في أفكارهم وعادات العمل والشخصية. إذا لم تتمكن من تجنب مثل هذه العلاقة، فكن على دراية بميلها إلى الشعور باليقين بشأن نجاح أفكارها، وحافِظ على شكوكك. انظر إلى الأفكار نفسها ولا تنشغل بمعتقداتها الذاتية المغرية.

لا تفكر في الوهم بأنه يمكنك مواجهتهم ومحاولة إعادتهم إلى الأرض؛ قد تؤدي إلى إثارة استجابة الغضب. إذا كانت هذه الأنواع من منافسيك، فاعتبر نفسك محظوظًا. فهي سهلة السخرية والوقوع في مصيدة رد الفعل المفرط. إن إلقاء الشكوك على عظمتهم سيجعلهم ساخطين وغير عقلانيين بشكل مضاعف.

أخيرًا، ستحتاج إلى إدارة ميولك نحو العظمة. العظمة لها بعض الاستخدامات الإيجابية والإنتاجية. يمكن توجيه الوفرة والإيمان العالي بالنفس الذي يأتي منها إلى

عملك ويساعد في إلهامك. ولكن بشكل عام، سيكون من الأفضل لك أن تقبل قيودك وأن تعمل مع ما لديك، بدلاً من التخيل حول القوى الإلهية التي لا يمكنك تحقيقها أبدًا. أكبر قدر من الحماية يمكن أن يكون لديك ضد العظمة هو الحفاظ على موقف واقعي. أنت تعرف ما الموضوعات والأنشطة التي تنجذب إليها بشكل طبيعي. لا يمكنك أن تكون ماهراً في كل شيء. تحتاج إلى اللعب وفقًا لقوتك ولا تتخيل أنك يمكن أن تكون رائعًا في كل ما يخطر على بالك. يجب أن يكون لديك فهم دقيق لمستويات الطاقة لديك، وإلى أي مدى يمكنك دفع نفسك بشكل معقول، وكيف يتغير هذا مع تقدم العمر. ويجب أن يكون لديك فهم قوي لمركزك الاجتماعي – حلفائك، الأشخاص الذين تربطك بهم أقوى علاقة، الجمهور الطبيعي لعملك. لا يمكنك إرضاء الجميع.

يحتوي هذا الوعي الذاتي على عنصر مادي يجب أن تكون حساسًا له. عندما تقوم بالأنشطة التي تتوافق مع ميولك الطبيعية، تشعر بالراحة في هذا الجهد. تتعلم بشكل أسرع. لديك المزيد من الطاقة ويمكنك تحمل الملل الذي يأتي مع تعلم أي شيء مهم. عندما تواجه أكثر من اللازم ، فأنت لا تشعر بالإرهاق فحسب، بل تشعر أيضًا بالتوتر والعصبية. أنت عرضة للصداع. عندما تنجح في الحياة، ستشعر بطبيعة الحال بلمسة من الخوف، كما لو أن الحظ الجيد قد يختفي.

تشعر بهذا الخوف من الأخطار الذي قد ينجم عن الارتفاع الشديد (تقريبًا مثل الدوار) والشعور بالتفوق. يخبرك قلقك بالعودة إلى الأرض. تريد الاستماع إلى جسمك لأنه يشير إليك عندما تعمل ضد نقاط قوتك.

في معرفة نفسك، أنت تقبل حدودك. أنت ببساطة شخص واحد من بين كثيرين في العالم، ولا تتفوق بشكل طبيعي على أي شخص. أنت لست إلهًا أو ملاكًا، بل إنساناً معيباً مثلنا جميعًا. أنت تقبل حقيقة أنه لا يمكنك التحكم في الأشخاص من حولك ولا

توجد استراتيجية مضمونة على الإطلاق. الطبيعة البشرية لا يمكن التنبؤ بها للغاية. مع هذه المعرفة بالنفس وقبول الحدود سيكون لديك شعور بالتناسب. سوف تبحث عن العظمة في عملك. وعندما تشعر بالقدرة على التفكير في نفسك أكثر مما هو معقول، فإن معرفة الذات هذه ستعمل كآلية للجاذبية، وتعيدك إلى الوراء وتوجهك نحو الإجراءات والقرارات التي تخدم طبيعتك الخاصة بشكل أفضل.

أن نكون واقعيين وعمليين هو ما يجعلنا بشرًا أقوياء للغاية. هذه هي الطريقة التي تغلبنا فيها على ضعفنا البدني في بيئة معادية منذ آلاف السنين، وتعلمنا العمل مع الآخرين وتكوين مجتمعات وأدوات قوية للبقاء على قيد الحياة.

على الرغم من أننا ابتعدنا عن هذه البراغماتية، حيث لم يعد علينا الاعتماد على ذكائنا للبقاء على قيد الحياة، إلا أنها في الواقع طبيعتنا الحقيقية باعتبارنا الحيوان الاجتماعي البارز على هذا الكوكب. في أن تصبح أكثر واقعية، فأنت ببساطة تصبح أكثر إنسانية.

القائد المُعظّم

إذا كان الأشخاص ذوو المستويات العالية من العظمة يمتلكون أيضًا بعض المواهب والكثير من الطاقة المؤكدة، فيمكنهم الارتقاء إلى مواقع القوة العظمى. إن جرأتهم وثقتهم تجذب الانتباه وتوفر لهم حضورًا أكبر من الحياة. غارقون في صورتهم، غالبًا ما نفشل في رؤية اللاعقلانية الكامنة في عملية صنع القرار الخاصة بهم ومن ثم متابعتهم مباشرةً إلى بعض الكوارث. يمكن أن يكونوا مدمرين للغاية.

يجب أن تدرك حقيقة بسيطة حول هذه الأنواع – فهي تعتمد على الاهتمام الذي نوليها لها. دون انتباهنا، دون أن يعجب بهم الجمهور، لا يمكنهم التحقق من صحة رأيهم العالي، وفي مثل هذه الحالات، فإن الثقة التي يعتمدون عليها تتلاشى. لتخويفنا وصَرف انتباهنا عن الواقع، يستخدمون بعض الأجهزة المسرحية. لا بد لنا من أن نرى من خلال خدعهم على خشبة المسرح، لنزع فتيلهم وتقليص حجمهم إلى حجمهم البشري. عند القيام بذلك، يمكننا مقاومة جاذبيتهم وتجنب المخاطر التي يمثلوها. فيما يلي ستة أوهام شائعة يرغبون في إنشائها.

أنا مُقدَّر. غالباً ما يحاول القادة الذين يشعرون بالعظمة إعطاء الانطباع بأنهم كانوا متجهين بطريقة ما إلى العظمة. يروون قصص طفولتهم وشبابهم التي تشير إلى تفردهم، كما لو أن القدر قد حددهم. يسلطون الضوء على الأحداث التي أظهرت في وقت مبكر متانتهم أو إبداعهم غير العادية، إما باختلاق مثل هذه القصص أو إعادة تفسير الماضي. يروون حكايات من وقت مبكر في حياتهم المهنية والتي تغلبوا فيها على الصعاب المستحيلة. عندما تسمع مثل هذه الأشياء يجب أن تصبح متشككاً. إنهم يحاولون صياغة أسطورة، ربما يكونوا هم أنفسهم قد توصلوا إلى تصديقها. ابحث عن الحقائق الأكثر دنيوية وراء قصص المصير، وإذا أمكن، نشرها.

أنا الرجل / المرأة العادي/ة. في بعض الحالات، قد يكون القادة العظماء قد ارتقوا من الطبقات الدنيا، لكن بصفة عامة إما أنهم ينتمون إلى خلفيات مميزة نسبياً أو بسبب نجاحهم، فقد عاشوا بعيدًا عن اهتمامات الأشخاص العاديين لبعض الوقت. ومع ذلك، من الضروري للغاية تقديم أنفسهم للجمهور على أنه ممثلين للغاية للرجل العادي والمرأة العادية هناك. فقط من خلال مثل هذا العرض التقديمي يمكنهم جذب الانتباه وإعجاب أعداد كبيرة بما يكفي لإرضاء أنفسهم.

إذا لاحظت مثل هذه التناقضات والأشكال البدائية للارتباط الشعبي، تراجع إلى الخلف وحلل حقيقة ما يجري. ستجد في الأساس شيئًا شبه صوفياً وغير عقلانياً إلى حد كبير وخطيراً جدًا حيث يشعر القائد العظيم الآن بأنه مرخص له بالقيام بكل ما يريد باسم الجمهور.

سأخلّصكم. هذه الأنواع غالباً ما تصل إلى السلطة في أوقات الشدة والأزمات. ثقتهم بأنفسهم تريح الجمهور أو المساهمين. سيكونون هم الذين ينقذون الناس من العديد من المشاكل التي يواجهونها. من أجل ذلك، يجب أن تكون وعودهم كبيرة ولكنها غامضة. من خلال كونها كبيرةِ يمكن أن تلهم الأحلام. من خلال الغموض، لا يمكن لأحد أن يحاسب الشخص إذا لم يصرح به، لأنه لا توجد تفاصيل يمكن الحصول عليها. كجزء من هذه الاستراتيجية، تتطلب هذه الأنواع كبشَ فداءٍ مناسبًا، غالبًا ما يكون النخبة أو الغرباء، لتشديد تحديد المجموعة وتحريك المشاعر أكثر. تبدأ الحركة حول القائد في التبلور حول كراهية كباش الفداء هؤلاء، الذين يبدأون في الوقوف على كل جزء من الألم والظلم الذي عانى منه كل شخص في الحشد. إن وعد القائد بإسقاط هؤلاء الأعداء المخترعين يزيد من قوة القائد أضعافاً مضاعفة.

في مثل هذه المرحلة، لن يثني أي شيء المؤمنين الحقيقيين، لكن يجب عليك الحفاظ على المسافة الداخلية والقوى التحليلية.

أُعيد كتابة القواعد. وتتمثل الرغبة السرية للبشر في الاستغناء عن القواعد والاتفاقيات المعتادة المعمول بها في أي مجال – لاكتساب القوة بمجرد اتباع ضوءنا الداخلي. عندما يزعم القادة العظماء أن لديهم مثل هذه الصلاحيات، فإننا نتحمّس بشكل سري ونتمنى تصديقهم.

غالبًا ما يعتمد القادة العظماء على الحدس، متجاهلين الحاجة إلى مجموعات التركيز أو أي شكل من أشكال ردود الفعل العلمية. لديهم اتصال داخلي خاص بالحقيقة. إنهم يحبون أن يخلقوا الأسطورة القائلة بأن حدسهم قد أدى إلى نجاحات رائعة، ولكن الفحص الدقيق سوف يكشف عن أن حدسهم يضيع كلما زاد عدد ضرباتهم. عندما تسمع قادة يقدمون أنفسهم على أنهم مستقلّون بارعون، قادرون على التخلص من القواعد والعلوم، يجب أن ترى ذلك كعلامة على الجنون فقط، وليس الإلهام الإلهي.

لدي لمسة ذهبية. سيحاول أولئك الذين لديهم عظمة عالية خلق أسطورة لم يفشلوا فيها أبدًا. إذا كانت هناك إخفاقات أو نكسات في حياتهم المهنية، فقد كان ذلك دائمًا هو خطأ الآخرين الذين خذلوهم. عند التعامل مع مثل هذه الأنواع ، انظر بعناية في سجلهم ولاحظ عدد الإخفاقات الصارخة التي تعرضوا لها. على الرغم من أن الأشخاص الذين يخضعون لتأثير عظمتهم لن يستمعوا على الأرجح، أَعلِن عن حقيقة سجلهم بطريقة محايدة قدر الإمكان.

أنا مُحصَّن. إن الزعيم الذي يشعر بالعظمة يجازف. هذا ما يجذب الانتباه في الغالب في المقام الأول، إلى جانب النجاح الذي يحضر في كثير من الأحيان بالجرأة، فهم يبدون أكبر من الحياة. لكن هذه الجرأة ليست بالفعل تحت السيطرة. يجب عليهم اتخاذ الإجراءات التي تخلق دفقة من أجل الحفاظ على الاهتمام الذي يغذي رأيهم العالي.

لا يمكن أن يستريحوا أو يتراجعوا، لأن ذلك سيؤدي إلى انقطاع في الدعاية. ومما يزيد الطين بلة، أنهم يشعرون بالضعف لأنهم في كثير من الأحيان في الماضي قد تخلصوا من مناورات محفوفة بالمخاطر، وإذا واجهوا نكسات، تمكنوا من التغلب عليها من خلال المزيد من الجرأة. علاوة على ذلك، فإن هذه الأنشطة الجريئة تجعلهم يشعرون أنهم على قيد الحياة وعلى حافة الهاوية. يصبح مخدراً. إنهم بحاجة إلى حصص ومكافآت أكبر للحفاظ على الشعور بالحصانة الإلهية.

يمكنهم العمل عشرين ساعة في اليوم تحت هذا النوع من الضغط. يمكنهم المشي من خلال النار. بشكل عام، في التعامل مع القائد العظيم، تريد أن تحاول أن تنفّس الصورة المقدسة المجيدة التي صاغوها. سوف يبالغون في رد فعلهم وسيصبح أتباعهم مصابون بالهلع، ولكن ببطء قد يكون لدى بعض المتابعين أفكار ثانية. إن خلق حالة من الأوهام تنتشر كالفيروس هو أفضل أمل لديك.

العَظَمَة العملية

العظمة هي شكل من أشكال الطاقة الأولية التي نمتلكها جميعًا. إنه يدفعنا إلى أن نريد شيئًا أكثر مما لدينا، وأن يُعترف بنا ونُقدَّر من قِبل الآخرين، وأن نشعر بأننا مرتبطون بشيء أكبر. المشكلة ليست في الطاقة نفسها، والتي يمكن استخدامها لتغذية طموحاتنا، ولكن مع الاتجاه الذي تتخذه. عادة ما يجعلنا الشعور بالعظمة نتخيل أننا أكبر وأكثر تفوقًا مما هو عليه الحال بالفعل. يمكننا أن نسمي ذلك العظمة الخيالية لأنه يقوم على تخيلاتنا والانطباع المنحرف الذي نحصل عليه من أي اهتمام نتلقاه. الشكل الآخر، الذي سنطلق عليه العظمة العملية، ليس من السهل تحقيقه ولا يأتي إلينا بشكل طبيعي، ولكنه يمكن أن يكون مصدر قوة هائلة وتحقيق الذات.

لا تعتمد العَظَمة العملية على الخيال بل على الواقع. يتم توجيه الطاقة إلى عملنا ورغبتنا في الوصول إلى الأهداف، أو حل المشكلات، أو تحسين العلاقات. إنها تدفعنا إلى تطوير وصقل مهاراتنا. من خلال إنجازاتنا يمكننا أن نشعر بأننا أعظم.

نلفت الانتباه من خلال عملنا. الاهتمام الذي نتلقاه بهذه الطريقة يبعث على الرضا ويبقينا نشطين، ولكن الإحساس الأكبر بالرضا يأتي من العمل نفسه ومن التغلب على نقاط ضعفنا. الرغبة في الاهتمام هي تحت السيطرة والتبعية. يتم رفع تقديرنا لذاتنا،

ولكنه مرتبط بإنجازات حقيقية، وليس بأوهام ذاتية غامضة. نشعر بتوسع وجودنا من خلال عملنا، من خلال ما نسهم به في المجتمع.

على الرغم من أن الطريقة الدقيقة لتوجيه الطاقة تعتمد على مجالك ومستوى مهاراتك، إلا أن هناك خمسة مبادئ أساسية ضرورية لتحقيق المستوى العالي من الإنجاز الذي يمكن أن يأتي من هذا الشكل القائم على الواقع من العظمة.

توصّل إلى اتفاق حول احتياجاتك بالعظمة. تحتاج إلى أن تبدأ من موقف الصدق. يجب أن تعترف لنفسك أنك تريد أن تشعر بالأهمية وأن تكون مركز الاهتمام. هذا طبيعي. نعم، تريد أن تشعر بالتفوق. لديك طموحات مثل أي شخص آخر. في الماضي، ربما أدّت احتياجاتك بالعظمة إلى اتخاذ بعض القرارات السيئة، والتي يمكنك الآن الاعتراف بها وتحليلها. الإنكار هو أسوأ عدو لك. فقط مع هذا الوعي الذاتي يمكنك البدء في تحويل الطاقة إلى شيء عملي ومنتج.

ركّز الطاقة. ستجعلك العظمة الخيالية تنطلق من فكرة رائعة إلى أخرى، متخيلًا كل الأوسمة والانتباه الذي ستحصل عليه ولكن لا تدركه أبدًا. يجب أن تفعل العكس. كنت ترغب في الحصول على عادة التركيز بعمق وبشكل كامل على مشروع أو مشكلة واحدة. تريد أن يكون الهدف بسيطًا نسبيًا، وخلال فترة زمنية أشهر، لا سنوات. سترغب في تقسيم ذلك إلى خطوات وأهداف صغيرة على طول الطريق. هدفك هنا هو إدخال حالة من التدفق، حيث يصبح عقلك ممتصًا بشكل متزايد في العمل، إلى الحد الذي تصل إليه الأفكار في ساعات غريبة. هذا الشعور بالتدفق يجب أن يكون ممتعاً ومدمناً. لا تسمح لنفسك بالمشاركة في التخيلات حول المشاريع الأخرى في الأفق. تريد أن تمتص نفسك في العمل بعمق أكبر قدر ممكن. إذا لم تدخل حالة التدفق هذه، فأنت تقوم حتماً بمهام متعددة وبإيقاف التركيز. إعمل على التغلب على ذلك. هدفك

هو أن ترى تحسناً مستمراً في مستوى مهاراتك، والذي سيأتي بالتأكيد من عمق تركيزك. ثقتك سترتفع. ينبغي أن يكون ذلك كافياً لجعلك تتقدم باستمرار.

حافظ على الحوار مع الواقع. يبدأ مشروعك بفكرة، وبينما تحاول صقل هذه الفكرة، تدع خيالك ينطلق، ويفتح أمام مختلف الاحتمالات. في مرحلة ما تنتقل من مرحلة التخطيط إلى التنفيذ. الآن يجب عليك البحث بنشاط عن الملاحظات والنقد من الأشخاص الذين تحترمهم أو من جمهورك الطبيعي. تريد أن تسمع عن العيوب وأوجه القصور في خطتك، لأن هذا هو السبيل الوحيد لتحسين مهاراتك. إذا فشل المشروع في الحصول على النتائج التي تخيلتها، أو إذا لم يتم حل المشكلة، فاحرص على احتضان هذا الأمر باعتباره أفضل طريقة للتعلم. حلّل ما ارتكبته خطأ بعمق، وكُن قاسياً قدر الإمكان.

إذا بقيت لفترة طويلة في مرحلة الخيال، فإن ما تصنعه يميل إلى أن يكون مُعظَّماً ومنفصلًا عن الواقع. إذا كنت تستمع فقط إلى التعليقات وتحاول أن تجعل العمل انعكاسًا كاملاً لما يقوله الآخرون أو يرغبون فيه، فسيكون العمل تقليديًا وثابتًا. من خلال الحفاظ على حوار مستمر بين الواقع (ردود الفعل) وخيالك، سوف تخلق شيئًا عمليًا وقويًا.

إذا كان لديك أي نجاح في مشاريعك، فهذا يعني أنه يجب عليك التراجع عن الاهتمام الذي تتلقاه. انظر إلى الدور الذي لعبه الحظ، أو المساعدة التي تلقيتها من الآخرين. قاوم السقوط لخداع النجاح. يمثل كل مشروع جديد تحدياً جديداً ونهجاً جديداً. أنت بحاجة إلى نفس مستوى التركيز الذي كنتَ عليه في المشروع الأخير. لا ترتاح أبدًا على أمجادك أو لا تترك شدتك.

ابحث عن التحديات المُعايرة. إن مشكلة العظمة الخيالية هي أنك تتخيل هدفًا جديدًا رائعًا ستحققه – تلك الرواية الرائعة التي ستكتبها، تلك الشركة المربحة التي ستقوم بإنشائها. التحدي كبير جدًا لدرجة أنك قد تبدأ، لكنك ستتعرف عليه قريبًا لأنك تدرك أنك غير قادر على ذلك. أو إذا كنت من النوع الطموح والحازم، فقد تحاول السير على طول الطريق، لكنك ستنتهي في متلازمة Euro Disney، مغموراً، وتفشل بشكل كبير، وتلقي باللوم على الآخرين في الفشل، ولا تتعلم أبدًا من التجربة.

هدفك مع العظمة العملية هو البحث باستمرار عن التحديات التي تتجاوز مستوى مهاراتك. إذا كانت المشاريع التي تحاول القيام بها أقل من مستوى مهاراتك أو في مستواك، فسوف تشعر بالملل بسهولة وأقل تركيزًا. إذا كانت طموحة للغاية، فستشعر بالسحق بسبب فشلك.

ومع ذلك، إذا تمت معايرتها لتكون أكثر تحديًا من المشروع السابق، ولكن بدرجة معتدلة، ستجد نفسك متحمسًا ونشطًا. يجب أن تكون على مستوى هذا التحدي حتى ترتفع مستويات تركيزك أيضًا. هذا هو المسار الأمثل نحو التعلم. إذا فشلت، فلن تشعر بالإرهاق وسوف تتعلم أكثر. إذا نجحت، تزداد ثقتك بنفسك، لكنها مرتبطة بعملك وتواجه التحدي. إحساسك بالإنجاز سوف يلبي حاجتك للعظمة.

حرّر طاقتك. بمجرد ترويض هذه الطاقة، وجعلها تخدم طموحاتك وأهدافك، يجب أن تشعر بالأمان لتخسرها في بعض الأحيان. فكر في الأمر كحيوان بري يحتاج إلى التجوال مجانًا بين الحين والآخر أو أنه سيغضب من الأرق. ما يعنيه هذا هو أنك في بعض الأحيان تسمح لنفسك بالترفيه عن الأفكار أو المشاريع التي تمثل تحديات أكبر مما كنت قد فكرت في الماضي.

أنت تشعر بثقة متزايدة وتريد اختبار نفسك. فكّر في تطوير مهارة جديدة في مجال غير ذي صلة، أو كتابة تلك الرواية التي كنت تعتبرها مجرد إلهاء عن العمل الحقيقي. أو ما عليك سوى إعطاء حرية أكبر لخيالك عندما تكون في عملية التخطيط.

إذا كنت في أعين الجمهور ويجب أن تقوم بالأداء قبل الآخرين، فتخلّى عن ضبط النفس الذي طورته ودَع طاقتك العظيمة تملأك بمستويات عالية من الثقة بالنفس. هذا سوف ينشّط إيماءاتك ويمنحك الكاريزما الأكبر. إذا كنت قائداً وتواجه مجموعتك صعوبات أو أزمة، اسمح لنفسك أن تشعر بالغبطة غير المعتادة والثقة في نجاح مهمتك، لرفع القوات وإلهامها. كان هذا هو نوع من العظمة التي جعلت ونستون تشرشل قائدًا فعالًا خلال الحرب العالمية الثانية.

في أي حال، يمكنك أن تسمح لنفسك أن تشعر بمثل هذه العظمة لأنك قطعت شوطاً طويلاً من المهارات المحسنة والإنجازات الفعلية. إذا كنت قد قضيت وقتًا طويلاً في العمل بشكل صحيح من خلال المبادئ الأخرى، فستعود بشكل طبيعي إلى الأرض بعد بضعة أيام أو ساعات من الوفرة العظيمة.

القانون الثاني عشر

أعِد ارتباطك بالمذكر أو المؤنث في داخلك – قانون صلابة الجنسانية

كل منا له صفات ذكورية وأنثوية – بعضها جيني، وبعضها يأتي من التأثير العميق للوالدين من الجنس الآخر. ولكن في الحاجة إلى تقديم هوية ثابتة في المجتمع، فإننا نميل إلى قمع هذه الصفات، مع التركيز المبالغ على الدور الذكوري أو الأنثوي المتوقع منا. ونحن ندفع ثمن ذلك. نفقد أبعاد ثمينة لشخصيتنا، وتصبح أفكارنا وأساليبنا في التصرف متزمّتة. تعاني علاقاتنا مع أفراد الجنس الآخر فيما نُسقط عليها أوهامنا وأعمالنا العدائية. يجب أن تكون على دراية بهذه الصفات الذكرية أو الأنثوية المفقودة وتُعيد الاتصال ببطء معها، مُطلِقاً العنان للقوى الإبداعية في هذه العملية. سوف تصبح أكثر مرونة في تفكيرك. بإخراج الصفة الخافتة المذكرة أو المؤنثة لشخصيتك، سوف تُذهل الناس بأن تكون نفسك بشكل أصلي. لا تلعب دور الجندر المتوقع، بل قُم بإنشاء الدور الذي يناسبك.

قد تتقلب التفاصيل المحددة لأدوار الجنسين وفقًا للثقافة والفترة الزمنية، ولكن النمط هو نفسه في الأساس وهو كما يلي: كلنا مولودون ككائنات كاملة، مع العديد من الجوانب لنا. لدينا صفات الجنس الآخر، من الناحية الوراثية ومن تأثير الوالد من الجنس الآخر. شخصيتنا لها أعماق وأبعاد طبيعية لها. عندما يتعلق الأمر بالفتيان، أظهرت الدراسات أنهم في سن مبكرة هم في الواقع أكثر تفاعلية عاطفياً من الفتيات. لديهم درجات عالية من التعاطف والحساسية. تتمتع الفتيات بروح المغامرة والاستكشاف الطبيعية بالنسبة لهن. لديهن إرادة قوية، يرغبن في ممارستها في تغيير بيئتهن.

ومع تقدمنا في السن، يتعين علينا تقديم هوية متسّقة للعالم. علينا أن نلعب أدواراً معينة ونرتقي إلى مستوى التوقعات. علينا أن نقلّم ونتجاوز الصفات الطبيعية. يفقد الفتيان نطاقهم الغني من العواطف، وفي الكفاح من أجل المضي قدمًا، يقمعون تعاطفهم الطبيعي. بينما يجب أن تضحي الفتيات بجوانبهم الحازمة. من المفترض أن يكنّ لطيفات ويبتسمن باحترام، ويفكرنّ دائمًا في مشاعر الآخرين قبل مشاعرهن. يمكن أن تكون المرأة رئيسة، لكنها يجب أن تكون طريفة ولطيفة، وألا تكون عدوانية أبدًا.

في هذه العملية، نصبح أقل بُعدًا. نتفق مع الأدوار المتوقعة لثقافتنا والفترة الزمنية. نفقد أجزاء قيّمة وغنية من شخصيتنا. في بعض الأحيان لا يمكننا أن ندرك هذا إلا عندما نواجه من هم أقل قمعًا ونشعر بالسحر معهم.

مهمتك هي التخلي عن الصلابة التي تمسك بك وأنت تبالغ في تحديد الدور الجنساني المتوقع. تكمن القوة في استكشاف تلك المجموعة المتوسطة بين المذكر والمؤنث، في اللعب عكس توقعات الناس. ارجع إلى الجوانب الأكثر صلابة أو ليونة لشخصيتك التي فقدتها أو قمعتها. فيما يتعلق بالناس، قم بتوسيع مجموعة مهاراتك عن طريق تطوير تعاطف أكبر، أو عن طريق التعلم لتكون أقل تقيدًا. عند مواجهة مشكلة أو مقاومة من الآخرين، قم بتدريب نفسك على الرد بطرق مختلفة – المهاجمة عندما تدافع عادةً، أو العكس. في تفكيرك، تعلم كيفية مزج التحليلي مع البديهي من أجل أن تصبح أكثر إبداعًا.

لا تخف من إبراز الجوانب الأكثر حساسية أو الطموحة لشخصيتك. هذه الأجزاء المكبوتة فيك تتوق إلى أن تتركها. في مسرح الحياة، وسّع الأدوار التي تلعبها. لا تقلق بشأن ردود أفعال الناس تجاه أي تغييرات فيك يحسّون بها. ليس من السهل

تصنيفك، الأمر الذي سيسحرهم ويمنحك القوة للعب بمفاهيمهم عنك، فتغيّرها حسب الرغبة.

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحن البشر نؤمن بأننا ثابتون وناضجون، ولدينا سيطرة معقولة على حياتنا. نتخذ قرارات بناءً على اعتبارات عقلانية، بناءً على ما سيفيدنا أكثر. لدينا إرادة حرة. نعرف من نحن، أكثر أو أقل. لكن في أحد جوانب الحياة المعينة، تتحطم هذه الآراء الذاتية بسهولة – عندما نقع في الحب. عندما نقع في الحب، نصبح فريسة للعواطف التي لا نستطيع السيطرة عليها. نختار خيارات من الشركاء لا يمكننا شرحها بعقلانية، وغالبًا ما تكون هذه الخيارات مؤسفة. سيكون لدى العديد منا علاقة ناجحة واحدة على الأقل في حياتنا، لكننا نميل إلى امتلاك الكثير من الأشياء التي لم تنجح بالتأكيد، والتي انتهت بالتعاسة. وغالبًا ما نكرر نفس الأنواع من الخيارات السيئة للشركاء، كما لو كنا مجبورين على ذلك من قبل شيطان داخلي.

عندما نقع في الحب، نكون في الواقع أكثر أنفسنا. ينزلق القناع. إذ ندرك إذن كيف تحدد القوى اللاواعية العميقة العديد من أفعالنا. نحن أكثر ارتباطاً بحقيقة اللاعقلانية الأساسية في طبيعتنا.

دعونا نلقي نظرة على بعض التغييرات الشائعة التي تحدث عندما نكون في الحب. عادةً تكون عقولنا في حالة من الالهاء. ومع ذلك، فكلما وقعنا في الحب، تركّز انتباهنا تمامًا في شخص واحد. فنصبح مهووسين.

نود أن نقدم مظهرًا خاصًا للعالم، والذي يبرز نقاط قوتنا. عندما نقع في الحب، فإن السمات المعاكسة غالباً ما تأتي في المقدمة. الشخص القوي والمستقل عادةً يمكن أن يصبح فجأة عاجزًا وتابعاً وهستيريًا. يمكن أن يصبح الشخص الداعم المتعاطف فجأة طاغية ومتطلباً ومستغرقاً في ذاته.

وباعتبارنا بالغين، فإننا نشعر بالنضج والعملي نسبيًا، ولكن في الحب يمكننا أن نتراجع فجأة عن السلوك الذي لا يمكن اعتباره سوى طفولي. نختبر المخاوف وعدم الأمان التي يتم المبالغة فيها إلى حد كبير. نشعر بالرعب عند التفكير في التخلي عننا، مثل الطفل الذي ترك لوحده لبضع دقائق. لدينا تقلبات مزاجية برية – من الحب إلى الكراهية، من الثقة إلى جنون العظمة.

عادةً ما نود أن نتخيل أننا يمكننا أن نحكم بشكل جيد على شخصيات الآخرين. ولكن بمجرد أن نُفتَن أو نحب، نخطئ النرجسي على أنه عبقري، والخانق على أنه داعم، والمتكاسل على أنه المتمرد المثير، المهووس بالسيطرة على أنه الحامي. يمكن للآخرين في كثير من الأحيان رؤية الحقيقة ومحاولة تخليصنا من تخيلاتنا، لكننا لن نستمع. وما هو أسوأ من ذلك، سنستمر في كثير من الأحيان في إصدار نفس أنواع الأحكام الخاطئة مرارًا وتكرارًا.

عندما يتعلق الأمر بسلوكنا في هذه الحالات، فإننا لا نفهم تمامًا ما يحدث. الكثير من اللاوعي لدينا على المحكّ، وليس لدينا وصول منطقي إلى عملياته.

كلنا نملك هرمونات وجينات الجنس الآخر. هذه الصفات المضادة للجنس هي من ضمن الأقلية (إلى حد كبير أو أقل، حسب الفرد)، لكنها داخلنا جميعًا وتشكل جزءًا من شخصيتنا. وبنفس القدر من الأهمية هو التأثير على نفسيتنا من أحد الوالدين من الجنس الآخر، الذي نستوعب منه السمات الأنثوية أو الذكورية.

في سنواتنا المبكرة، كنا منفتحين تمامًا وعرضة لتأثير الآخرين. كان الوالد الجنس الآخر هو أول لقاء لنا مع شخص مختلف تمامًا عنا. نظرًا لارتباطنا بطبيعتهم الغريبة عنّا، تم تشكيل الكثير من شخصياتنا استجابةً لذلك، وأصبحت أكثر أبعاداً ومتعددة الجوانب.

على سبيل المثال، غالباً ما يكون الصِبيَة الصغار مرتاحين للتعبير عن المشاعر والسمات التي تعلموها من الأم، مثل المودة العلنية والتعاطف والحساسية. الفتيات الصغيرات، على العكس من ذلك، غالبًا ما يشعرن بالراحة في التعبير عن السمات التي تعلمنها من الأب، مثل العدوان والجرأة والدقة الذهنية والبراعة البدنية. قد يمتلك كل طفل بشكل طبيعي هذه السمات المعاكسة للجنس في نفسه أو نفسها. بالإضافة إلى ذلك، سيكون لكل من الوالدين جانب الظل الذي يجب على الطفل استيعابه أو التعامل معه. على سبيل المثال، قد تكون الأم نرجسية وليست متعاطفة، وقد يكون الأب مستبدًا أو ضعيفًا أكثر من كونه حامياً وقويًا.

يجب أن يتكيف الأطفال مع ذلك. على أي حال، فإن الصبي والفتاة يستوعبان الصفات الإيجابية والسلبية للوالد من الجنس الآخر بطرق غير واعية وعميقة. وسيتم الارتباط مع الوالد من الجنس الآخر بكل أنواع المشاعر – صلات جسدية وحسية، ومشاعر هائلة من الإثارة، والسحر، أو خيبة الأمل.

ومع ذلك، ستأتي قريبًا فترة حرجة في حياتنا المبكرة يجب أن ننفصل فيها عن والدينا ونصنع هويتنا. والطريقة الأبسط والأقوى لإنشاء هذه الهوية هي حول أدوار الجنسين المذكر والمؤنث. سيميل الولد إلى أن يكون له علاقة متناقضة مع والدته والتي ستحدده مدى الحياة. من ناحية، فهو يشتهي الأمان ويحرص على الاهتمام الذي توليه له؛ من ناحية أخرى، يشعر بأنه مهدد من قبلها، كما لو أنها قد تخنقه بأنوثتها وسيخسر نفسه. يخشى سلطتها وقوتها على حياته. ابتداءً من من سن معينة لاحقاً،

يشعر بالحاجة إلى تمييز نفسه. يحتاج إلى إثبات إحساسه بالهوية الذكورية. من المؤكد أن التغييرات الجسدية التي تحدث مع تقدمه في السن ستغذي هذه الهوية مع المذكر، ولكن في هذه العملية سوف يميل إلى المبالغة في تحديد الدور (ما لم يحدد نفسه الدور الأنثوي بدلاً من ذلك)، مبرزاً متانته واستقلاله للتأكيد على انفصاله من الأم. إن الجوانب الأخرى لشخصيته – التعاطف، اللطف، الحاجة إلى الاتصال، التي استوعبها من الأم أو كانت جزءًا منه بشكل طبيعي – تميل إلى أن تصبح مكبوتة وتغرق في اللاوعي.

قد يكون للفتاة روح المغامرة وقد تدمج قوة الإرادة وتصميم والدها في شخصيتها. ولكن مع تقدمها في السن، ستشعر على الأرجح بالضغط من أجل الامتثال لمعايير ثقافية معينة ولصياغة هويتها حول ما يُعتبر أنثويًا. من المفترض أن تكون الفتيات لطيفات، ودودات، ومحترمات. من المفترض أن يضعوا مصالح الآخرين أمام مصالحهن. من المفترض أن تروض أي خصال جامحة، وتبدو جميلة وأن تكون موضوع رغبة. بالنسبة للفتاة، تتحول هذه التوقعات إلى أصوات تسمعها في رأسها، وتحكم عليها باستمرار وتجعلها تشك في قيمتها الذاتية. قد تكون هذه الضغوط أخفّ في عصرنا ويومنا، لكنها لا تزال تمارس نفوذاً قوياً. تميل الجوانب الاستكشافية والعدوانية والأكثر ظُلمةً من شخصيتها – التي تحدث بشكل طبيعي وتُمتَص من الأب – إلى أن تصبح مكبوتة وتغرق في اللاوعي، إذا تبنت دورًا أنثويًا تقليديًا.

الجزء الأنثوي اللاواعي للفتى والرجل هو ما يسميه يونغ الأنيما (Anima). الجزء الذكوري اللاواعي للفتاة والمرأة هو الأنيموس (Animus). لأنها أجزاء من أنفسنا مدفونة بعمق، فإننا لا ندركها أبدًا في حياتنا اليومية. ولكن بمجرد أن نكون مفتونين بشخص من الجنس الآخر، فإن الأنيما والأنيموس يحرّكان الحياة. قد يكون الانجذاب الذي نشعر به تجاه شخص آخر جسديًا بحتًا، ولكن في أغلب الأحيان يحمل الشخص

الذي يلفت انتباهنا دون وعي بعض التشابه – الجسدي أو النفسي – إلى أمنا أو والدنا. تذكّر أن هذه العلاقة البدائية مليئة بالطاقة المشحونة والإثارة والهواجس التي يتم قمعها ولكنها تتوق إلى الخروج. سيكون الشخص الذي يطلق هذه الارتباطات فينا نقطة جذب انتباهنا، على الرغم من أننا لسنا على علم بمصدر جذبنا.

إذا كانت العلاقة مع الأم أو الأب إيجابية في معظمها، فإننا نميل إلى أن نُسقط على الشخص الآخر الصفات المرغوبة التي يتمتع بها والدنا، على أمل اختبار في تلك الجنة المبكرة.

على سبيل المثال، ربما كان لدى الفتاة التي كان لها أب صارم وبعيد ومنتقد، الرغبة السرية في التمرد لكنها لم تجرؤ على ذلك. كامرأة شابة، قد تنجذب إلى شاب متمرد غير تقليدي يمثل الجانب الجامح الذي لم تكن قادرة على التعبير عنه، وهو عكس القطبية لوالدها. المتمرد هو الأنيموس لها، والآن يمتدّ خارجها في شكل الشاب.

في أي حال، سواء كانت العلاقة إيجابية أو سلبية أو متناقضة، يتم إثارة مشاعر قوية، والشعور بأننا قد انتقلنا إلى العلاقة البدائية في طفولتنا، ونحن نتصرف بطرق غالباً ما تتعارض مع الشخصية التي نقدمها. نصبح هستيريين، محتاجين، مهووسين، مسيطرين. للأنيما والأنيموس شخصياتهم الخاصة، ولذا فعندما يُبعثوا إلى الحياة، فإننا نتصرف مثل الشخص ب. لأننا لا نرتبط حقًا بالمرأة والرجل كما هم، ولكن بالأحرى بتوقعاتنا، سنشعر بخيبة أمل فيهم، كما لو كان اللوم يقع عليهم عن عدم كونهم ما تخيّلنا. غالبًا ما تميل العلاقة إلى الانهيار من سوء القراءة وسوء الفهم على كلا الجانبين، وبدون إدراك مصدر ذلك، سنواجه نفس الدورة بدقة مع الشخص التالي.

مهمتك كدارس للطبيعة البشرية هي على ثلاثة نواحي: أولاً، يجب أن تحاول مراقبة الأنيما والأنيموس كما يظهران في الآخرين، لا سيما في علاقاتهما الحميمة. من

خلال الانتباه إلى سلوكهم وأنماطهم في هذه المواقف، ستتمكن من الوصول إلى لاوعيهم الذي عادة ما يُمنَع عنك. سترى أجزاء من أنفسهم قمعوها، ويمكنك استخدام هذه المعرفة إلى تأثير كبير. أولي اهتمام خاص لأولئك الذين هم فائقو الذكورة أو فائقو الأنوثة. يمكنك أن تكون على يقين من أنه تحت السطح يتربّص بأنيما أنثوي جداً للرجل وأنيموس ذكوري جداً للمرأة. عندما يذهب الناس بعيداً في قمع صفاتهم الأنثوية أو الذكورية، فإن هذه تميل إلى التسرب في صورة كاريكاتورية.

الرجل المفرط الذكورة، على سبيل المثال، سوف يكون مهووساً سراً بالملابس وبمظهره. سيعرض اهتمامًا غير عادي بمظهر الأشخاص، بما في ذلك الرجال الآخرين، وسيصدر أحكامًا عنهم. سيعبر الرجل المفرط في الذكورية عن آراء قوية حول السيارات أو التكنولوجيا أو السياسة التي لا تستند إلى معرفة حقيقية، وعندما يستدعي ذلك، سيصبح هستيريًا في دفاعه أو يلقي نوبة غضب أو العبوس. إنه دائمًا ما يحاول احتواء عواطفه، لكن يمكن أن يكون له حياة خاصة به. على سبيل المثال، دون الرغبة في ذلك، سيصبح فجأة عاطفيًا تمامًا.

غالبًا ما تُخفي المرأة المفرطة الأنوثة قدرًا كبيرًا من الغضب والقمع المكبوتين بسبب الدور الذي اضطرت للعبه. إن سلوكها المغري والأنثوي مع الرجال هو في الحقيقة خدعة للسلطة، وللإغاظة، وللإيقاع بالشرك، وإيذاء الهدف. وسيتسرب جانبها الذكوري في سلوك سلبي عدواني، ويحاول السيطرة على الأشخاص في العلاقات بطرق مخفية. تحت الواجهة اللطيفة والوقورة، يمكن أن تكون عنيدة تمامًا ومتسرعة في الحكم على الآخرين. إن عنادها، دائمًا تحت السطح، سيظهر بتعنّت غير منطقي في الأمور البسيطة.

مهمتك الثانية هي أن تكون على علم بآلية الإسقاط في نفسك. للإسقاطات دور إيجابي تلعبه في حياتك، ولا يمكنك إيقافها حتى لو أردت ذلك، لأنها تلقائية وغير

واعية. من دونها، لن تجد نفسك تولي اهتمامًا عميقًا لشخص ما، فتُفتَن به أو تنغمس في حبه. ولكن بمجرد تطور العلاقة، يجب أن تكون لديك القوة والوعي لسحب الإسقاطات، حتى تتمكن من البدء في رؤية النساء والرجال كما هم بالفعل. عند القيام بذلك، ربما ستدرك مدى عدم توافقك حقًا، أو العكس. بمجرد الاتصال بالشخص الحقيقي، يمكنك الاستمرار في تمجيده/ها، لكن هذا سيعتمد على الصفات الإيجابية الفعلية التي يمتلكها هو أو هي. ربما يمكنك أن تجد أخطاءه/ها ساحرة. يمكنك تحقيق كل ذلك من خلال التعرف على الأنماط الخاصة بك وأنواع الصفات التي تميل إلى إسقاطها على الآخرين.

مهمتك الثالثة هي أن تنظر إلى الداخل، لمعرفة تلك الصفات الأنثوية أو الذكورية التي يتم قمعها وعدم تطورها في داخلك. سوف تلتقط لمحات من أنيمك أو أنيموس في علاقاتك مع الجنس الآخر. هذا التأكيد الذي ترغب في رؤيته في رجل، أو التعاطف مع امرأة، هو شيء تحتاج إلى تطويره داخل نفسك، لإبراز ذلك المؤنث أو المذكر. ما تقوم به في الجوهر هو دمج السمات التي في داخلك ولكن يتم قمعها في شخصيتك اليومية. سوف تصبح جزءًا من ذاتك اليومية، وسيتم جذب الناس إلى الأصالة التي يشعرون بها فيك.

إسقاطات الجندر – أنواع

على الرغم من وجود اختلافات لا حصر لها، ستجد أدناه ستة من الأنواع الأكثر شيوعًا لإسقاطات الجندر. يجب عليك استخدام هذه المعرفة بثلاث طرق: أولاً، يجب أن تتعرف في نفسك على أي ميل نحو أحد أشكال الإسقاط هذه. سيساعدك هذا على

فهم شيء عميق حول سنواتك الأولى ويجعل من الأسهل بالنسبة لك سحب إسقاطاتك على أشخاص آخرين.

ثانياً، يجب عليك استخدام هذا كأداة لا تقدر بثمن للوصول إلى اللاوعي لدى الآخرين، ورؤية الأنيما والأنيموس لديهم.

وأخيرًا، يجب أن تكون متيقظًا لكيفية إسقاط الآخرين عليك لاحتياجاتهم وأوهامهم. ضع في اعتبارك أنه عندما تكون هدفًا لإسقاطات الآخرين، فإن الإغراء هو في الارتقاء لمستوى تمجيدهم لك، لتكون تخيلاتهم. تنشغل بحماسك وتريد أن تصدق أنك عظيم أو قوي أو متعاطف كما يتصورون. دون إدراك ذلك، تبدأ في لعب الدور الذي يريدونه منك أن تلعبه. تصبح شخصية الأم أو الأب التي يتوقون إليها. ومع ذلك، من المؤكد أنك ستستاء من ذلك – لا يمكنك أن تكون نفسك؛ أنت لست موضع تقدير لصفاتك الحقيقية. من الأفضل أن تدرك هذه الديناميكية قبل أن تقع في الشرك.

الرومانسي الشيطاني (المُستعصي): بالنسبة للمرأة في هذا السيناريو، فإن الرجل الذي يبهرها – غالباً ما يكون أكبر سنًا وناجحًا – قد يبدو وكأنه أشعل النار، وهو النوع الذي لا يسعه إلا أن يطارد الشابات. لكنه أيضًا رومانسي. عندما يكون في حالة حب، فإنه يغدق اهتمامه على المرأة.

تقرر أنها ستغريه وتصبح هدفاً لاهتمامه. انها سوف تلعب على تخيلاته. كيف لا يريد أن يستقر معها ويصلح نفسه؟ سوف تغرق في حبه. لكنه بطريقة ما ليس قويًا أو ذكوريًا أو رومانسيًا كما كانت تتخيل. هو مستغرق في نفسه قليلاً. وهي لا تحصل على الاهتمام المطلوب، أو أنها لا يدوم طويلاً. هو لا يمكن إصلاحه، ويتركها.

هذا غالبًا ما يكون إسقاطًا للنساء اللاتي لديهن علاقات مغناجة إلى حد ما مع الأب. غالباً ما يجد هؤلاء الآباء زوجاتهم مملة، وابنتهم الصغيرة أكثر سحراً ومرحاً.

يلجأون إلى الابنة للإلهام؛ تصبح الفتاة مدمنة على انتباههم وماهرة في لعب نوع الفتاة التي يريدها الأب. انه يعطيها شعور القوة. يصبح هدفها مدى الحياة لاستعادة هذا الاهتمام والقوة التي ترتبط معها. أي ارتباط بشخصية الأب سوف يشعل آلية الإسقاط، وسوف تخترع أو تبالغ في الطبيعة الرومانسية للرجل.

تصبح النساء في هذا السيناريو محاصرات بالاهتمام المبكر الذي أولاه الأب لهن. يجب أن يكنّ ساحرات باستمرار وملهمات ومغازلات للحصول على هذا الاهتمام لاحقًا. إن الأنيما لديهم إغوائي، لكن مع ميزة ذكورية عدوانية، تستوعب الكثير من طاقة الأب. لكنهن في بحث مستمر عن رجل غير موجود. إذا كان الرجل يقظًا تمامًا ورومانسيًا بلا كلل، فسوف يشعرن بالملل معه. سوف ينظرن إليه على أنه ضعيف للغاية. ينجذبن سراً إلى الجانب الشيطاني المستعصي لرجلهم الخيالي وإلى النرجسية التي تأتي معه. سوف تشعر النساء المحاصرات في هذا الإسقاط بالاستياء على مر السنين حول مقدار الطاقة التي يجب أن تنفقها في اللعب على تخيلات الرجال والقليل الذي يحصلن عليه في المقابل. السبيل الوحيد للخروج من الفخ لهؤلاء النساء هو رؤية النمط نفسه، والتوقف عن ميثولوجيا الأب، والتركيز بدلاً من ذلك على الضرر الذي أحدثه بسبب الاهتمام غير المناسب الذي أولاه لهن.

امرأة الكمال المراوغة: يعتقد أنه وجد المرأة المثالية. سوف تعطيه ما فقده في علاقاته السابقة، سواء كان ذلك بعض الجموح أو بعض الراحة والتعاطف أو شرارة إبداعية. على الرغم من أنه كان لديه القليل من اللقاءات الفعلية مع المرأة المعنية، إلا أنه يمكنه تخيل جميع أنواع التجارب الإيجابية معها. وكلما زاد تفكيره بها، زادت ثقته في أنه لا يستطيع العيش بدونها. عندما يتحدث عن هذه المرأة المثالية، ستلاحظ أنه لا يوجد الكثير من التفاصيل الملموسة حول ما يجعلها مثالية. إذا نجح في إقامة علاقة،

فسوف يصاب بالإحباط بسرعة. إنها ليست من اعتقد أنها كانت؛ لقد ضللت به. ينتقل بعد ذلك إلى المرأة التالية ليُسقط خياله عليها.

هذا هو شكل شائع من الإسقاط الذكوري. أنه يحتوي على جميع العناصر التي يعتقد أنه لم يحصل عليها من والدته، ولم يحصل عليها من النساء الأخريات في حياته. هذا الرفيق المثالي سوف يطارد أحلامه. لن تظهر له في صورة شخص يعرفه؛ إنها امرأة تصمم في خياله – غالبًا ما تكون شابة، ومراوغة، ولكنها تعد بشيء رائع. في الحياة الحقيقية، تميل أنواع معينة من النساء إلى إطلاق هذا الإسقاط. إنها عادة ما تكون صعبة للغاية لتتماشى مع ما أسماه فرويد بالمرأة النرجسية – المكتفية بذاتها، ولا تحتاج حقًا إلى رجل أو أي شخص لإكمالها. يمكن أن تكون باردة قليلاً في الصميم وشاشة فارغة يمكن للرجال أن يعرضوا عليها ما يريدون. بدلاً من ذلك، يمكن أن تبدو أنها روح حرة، مليئة بالطاقة الإبداعية ولكن دون شعور واضح بهويتها. بالنسبة للرجال هي بمثابة ربة الإلهام، شرارة كبيرة لخيالهم، وإغراء لتخفيف عقولهم الصلبة.

الرجال المعرضين لهذا الإسقاط غالبًا ما يكون لديهم أمهات لم يكونوا هناك من أجلهم. ربما كانت مثل هذه الأم تتوقع من الابن أن يمنحها الاهتمام والتأكيد الذي لم تحصل عليهما من زوجها.

بسبب هذا الانعكاس، عندما يصبح الفتى رجلاً، يشعر بالفراغ الكبير الذي يحتاجه باستمرار لملء الفراغ. إنه لا يستطيع أن يلفظ ما يريده بالضبط أو ما فاته، ومن هنا غموض خياله. سوف يقضي حياته في البحث عن هذه الصورة المراوغة بعيدة المنال ولن يستقر أبدًا على أنثى من اللحم والدم. سيكون دائمًا الشخص التالي الذي سيكون مثاليًا. إذا وقع على هذا النوع النرجسي، فسيكرر المشكلة التي واجهها مع والدته، حيث يقع على عاتق امرأة لا تستطيع أن تعطيه ما يريد. الأنيما لديه حالمة، ومتأملة، ومزاجية، وهذا هو السلوك الذي يميل إلى إظهاره عندما يكون في حالة حب.

يجب أن يتعرف الرجال من هذا النوع على طبيعة نمطهم. ما يحتاجونه حقًا هو العثور على امرأة حقيقية والتفاعل معها، وقبول عيوبها التي لا مفر منها، وإعطاء المزيد من أنفسهم. غالبًا ما يفضلون مطاردة خيالهم، لأنهم في مثل هذا السيناريو يسيطرون ولهم الحرية في المغادرة عندما تبدأ الحقيقة. لكسر هذا النمط، سيتعين على هؤلاء الرجال التخلي عن جزء من هذه السيطرة. عندما يتعلق الأمر بحاجتهم إلى خطأ، عليهم أن يتعلموا إيجاد مثل هذا الإلهام من الداخل، لإخراج المزيد من الأنيما داخل أنفسهم. هم معزولون جداً عن روحهم الأنثوية ويحتاجون إلى تخفيف عمليات التفكير الخاصة بهم. من خلال عدم الحاجة إلى هذا الجموح من المرأة الخيالية، فإنهم سوف يتصلون بشكل أفضل بالمرأة الحقيقية في حياتهم.

المتمرد المحبوب: بالنسبة للمرأة التي تنجذب إلى هذا النوع، فإن الرجل الذي يثير اهتمامها لديه ازدراء ملحوظ للسلطة. إنه غير ملتزم. على عكس الرومانسي الشيطاني، فإن هذا الرجل غالباً ما يكون شابًا وغير ناجحاً. كما أنه يميل إلى أن يكون خارج دائرة معارفه المعتادة. إن وجود علاقة معه سيكون أمرًا محرّمًا جدًا – من المؤكد أن والدها لن يوافق، وربما ليس صديقاتها أو زملائها. إذا نشأت العلاقة، فسترى جانبًا مختلفًا تمامًا عنه. إنه لا يستطيع القيام بعمل جيد، ليس لأنه متمرد ولكن لأنه كسول وغير فعال. على الرغم من الأوشام والرأس الحليق، إلا أنه تقليدي للغاية ومتحكم ومسيطر. سوف تنفصل العلاقة، لكن الخيال سيبقى.

المرأة التي لديها هذا الإسقاط غالبًا ما كان لها أب قوي وذكوري حيث كان بعيدًا وصارمًا. يمثل الأب النظام والقواعد والاتفاقيات. كان غالبًا ما ينتقد ابنته تمامًا – لم تكن أبدًا جيدة أو جميلة أو ذكية بما يكفي. لقد استوعبت هذا الصوت الناقد وسمعت صوته في رأسها طوال الوقت. كفتاة، كانت تحلم بالتمرد وتأكيد نفسها ضد سيطرة الأب، لكنها غالبًا ما كانت تتحول إلى الطاعة ولعب الابنة الوقورة.

إن رغبتها في التمرد تمّ قمعها ودخلت في الأنيما لديها، الذي هو غاضب جداً ومُستاء. بدلاً من تطوير التمرد بنفسها، فإنها تتطلع إلى الخارج في صورة الذكر المتمرد. إذا شعرت أن رجلاً قد يكون هكذا، بناءً على مظهره، فإنها ستتخيل خيالات مشحونة وجنسية. في كثير من الأحيان تختار رجلًا شابًا نسبيًا لأن هذا يجعله أقل تهديدًا وأقل من ذكوري. لكن شبابه وعدم نضجه يجعل من المستحيل تقريبًا تكوين علاقة مستقرة، وسوف يخرج جانبها الغاضب وهي تنمو بخيبة أمل.

بمجرد أن تعترف المرأة بأنها عرضة لهذا الإسقاط، يجب عليها أن تتصالح مع حقيقة بسيطة: ما تريده حقًا هو تطوير الاستقلال، والتأكيد، والقدرة على العصيان في نفسها. لم يفت الأوان بعد على القيام بذلك، ولكن يجب بناء هذه الصفات وتطويرها في خطوات صغيرة، وتحديات يومية تمارس فيها قول "لا"، وخرق بعض القواعد، وما إلى ذلك. لتصبح أكثر حزماً، يمكن أن تبدأ في إقامة علاقات أكثر مساواة ومرضية.

المرأة الساقطة: بالنسبة للرجل المعني، تبدو المرأة التي تبهره مختلفة تمامًا عن تلك التي عرفها. ربما تأتي من ثقافة أو طبقة اجتماعية مختلفة. ربما هي ليست متعلمة كما هو. قد يكون هناك شيء مشكوك فيه حول شخصيتها وماضيها؛ انها بالتأكيد أقل تقييداً جسدياً من معظم النساء. إنه يعتقد أنها غير مصقولة. يبدو أنها في حاجة إلى الحماية والتعليم والمال. سيكون هو الذي ينقذها ويرفعها. لكن بطريقة أو بأخرى كلما اقترب منها، قلّ ما اتضح كما كان يتوقع.

لرجال من هذا النوع في كثير من الأحيان شخصيات الأم القوية في طفولتهم. لقد أصبحوا أولاد طيبين مطيعين وطلاب ممتازين في المدرسة. ينجذبون بوعي إلى النساء المتعلمات تعليماً جيداً، لأولئك اللواتي يبدون جيدات وكاملات. لكن من دون وعي يتم جذبهم إلى النساء اللواتي يعانين من العيوب والسوء والشخصيات المشكوك فيها. يشتهون سرا ما هو عكس أنفسهم. إنه الانقسام الكلاسيكي للأم / العاهرة – إنه

يريد صورة الأم للزوجة ولكنه يشعر بجاذبية جسدية أقوى للعاهرة، للمرأة الساقطة، النوع التي تحب عرض جسدها. لقد قمعوا الجوانب المرحة والحسّية والأرضية للشخصية التي كانوا يتمتعون بها كأولاد. إنها جامدة ومتحضرة للغاية. الطريقة الوحيدة التي يمكنهم من خلالها الارتباط بهذه الصفات هي من خلال النساء اللواتي يبدون أنهن مختلفات للغاية عن أنفسهم.

ولكن ما يجذبهم حقًا هو الخطر والملذات الشقية التي يبدو أن هؤلاء النساء يعدن بها. عبر التقليل من قوة هؤلاء النساء، غالباً ما ينتهي بهم الأمر إلى بيادق لهن. الأنيما الخاص بهم هو سلبي ومازوشي.

يحتاج الرجال الذين يشاركون في هذا النوع من الإسقاط إلى تطوير جوانب أقل تقليدية في شخصيتهم. إنهم بحاجة إلى التحرك خارج منطقة راحتهم وتجربة تجارب جديدة بمفردهم. يتطلب منهم المزيد من التحديات، وحتى القليل من الخطر الذي سيساعد في تليينهم.

ربما يحتاجون إلى المخاطرة في العمل. كما يحتاجون إلى تطوير الجانب المادي والحسيّ لشخصيتهم. من دون الحاجة إلى الحصول على ما يتوقون إليه من خلال البحث عن نوع "المرأة الساقطة" ، فيمكنهم في الواقع أن يُرضوا رغباتهم مع أي نوع من النساء، وليس في انتظارها بشكل سلبي لتقودهم في ضلال، بإحياء ملذات مذنبة.

الرجل المتفوق: يبدو بارعًا، ماهرًا، قويًا، ومستقرًا. انه يشعّ بالثقة والقوة. يمكن أن يكون رجل أعمال رفيع المستوى، وأستاذ وفنان ومعلم. على الرغم من أنه قد يكون أكبر سناً وليس جذابًا جسديًا، فإن ثقته بنفسه تمنحه هالة جذابة. بالنسبة للمرأة التي تنجذب إلى هذا النوع، فإن العلاقة معه ستمنحها شعورًا غير مباشراً بالقوة والتفوق.

هذا النوع من الإسقاط شائع بين النساء. إنه ينبع من مشاعر الدونية. استوعبت المرأة في هذه الحالة أصوات الأب والآخرين الذين انتقدوها بشدة، والذين قللوا من تقديرها لذاتها من خلال إخبارها بمن هي وكيف ينبغي أن تتصرف. ولأنها لم تطور مطلقًا قوتها أو ثقتها بنفسها، فإنها تميل إلى البحث عن هذه الصفات لدى الرجال والمبالغة في أي آثار لها. كثير من الرجال الذين يستجيبون لها يشعرون بتدني احترامها لذاتها ويجدون ذلك مغرياً. إنهم يحبون الاهتمام المحبب من امرأة، غالبًا ما تكون أصغر سنًا، والذين يمكنهم أن يحكموها ويسيطروا عليها. سيكون ذلك هو كلاسيكية الأستاذ مغوياً الطالب.

ولأن هؤلاء الرجال نادراً ما يكونون أذكياء ولامعين وواثقين بأنفسهم كما تتخيل، فإن المرأة إما تشعر بخيبة أمل وترحل، أو تُحاصر في تدني تقديرها لذاتها، وتنحني لتلاعباته بها وتلوم نفسها على أي مشاكل.

ما تحتاجه مثل هذه المرأة هو أن تدرك أولاً أن مصدر انعدام أمنها هو الآراء النقدية للآخرين، التي قبلتها واستوعبتها. إنه لا ينبع من افتقارها المتأصل إلى الذكاء أو الجدارة. يجب عليها العمل بنشاط على تطوير ثباتها وثقتها بنفسها من خلال تصرفاتها — القيام بمشروعات، وبدء عمل تجاري، وإتقان حرفة. مع الرجل، يجب عليها أن ترى نفسها على قدم المساواة الطبيعية، يحتمل أن تكون قوية وخلاقة كما هي، أو أكثر من ذلك. مع ثقتها الحقيقية بالنفس، ستتمكن من قياس القيمة الحقيقية للشخصية التي تلتقي بها.

المرأة التي تعبده: مندفع وطموح، لكن حياته صعبة. إنه عالم قاسٍ لا يرحم، وليس من السهل العثور على أي راحة. يشعر بشيء مفقود في حياته. ثم تأتي امرأة تهتم به دافئة وجذابة. يبدو أنها معجبة به. فيشعر بأنه منجذباً بقوة كبيرة لها ولطاقتها.

هذه هي المرأة التي تكمله، لتريحه. ولكن بعد ذلك، مع تطور العلاقة، لم تعد تبدو لطيفة جدًا ومتيقظة للغاية. هي بالتأكيد توقفت عن الإعجاب به. ويخلص إلى أنها خدعته أو تغيرت. مثل هذه الخيانة تجعله غاضبًا.

ينبع هذا الإسقاط الذكوري عمومًا من نوع معين من العلاقة مع الأم، فهي تعشق ابنها وتُظهر له الاهتمام. ربما هذا هو التعويض عن عدم الحصول على ما تريده من زوجها. هي تملأ الولد بثقة. يصبح مدمنًا على انتباهها ويتوق إلى وجودها الدافئ، وذلك ما تريده.

عندما يكبر، يكون غالبًا طموحًا جدًا، ويحاول دائمًا الارتقاء إلى مستوى توقعات والدته. هو يدفع نفسه بقوة. لقد اختار نوعًا معينًا من النساء لملاحقته ومن ثم وضعها بمهارة لتلعب دور الأم — من أجل إراحته والإعجاب به وضخ الأنا.

في كثير من الحالات، ستفهم المرأة كيف استغلها في هذا الدور، وستستاء منه. سوف تتوقف عن كونها مهدئاً ومبجلاً. سوف يلومها على التغيير، لكنه في الواقع هو الذي يُسقط الصفات التي لم تكن موجودة أبدًا ويحاول جعلها تتفق مع توقعاته. سيكون الانفصال الذي أعقب ذلك مؤلماً للغاية بالنسبة للرجل، لأنه استثمر الطاقة منذ سنواته الأولى وسيشعر بذلك على أنه هُجر من شخصية الأم. حتى إذا نجح في جعل المرأة تلعب الدور، فسوف يشعر هو نفسه بالاستياء من اعتماده عليها، ونفس التبعية والازدواجية تجاه والدته. قد يقوم بتخريب العلاقة أو الانسحاب. للأنيما لديه حافة حادة ومبادلة للتهم، وعلى استعداد دائمًا لتقديم الشكوى واللوم.

الرجل في هذه الحالة يجب أن يرى نمط هذه العلاقات في حياته. ما ينبغي أن يشير إليه هذا هو أنه يحتاج إلى تطوير من الداخل المزيد من الصفات الأمومية التي يُسقطها على النساء.

يجب أن يرى أن طبيعة طموحه تنبع من رغبته في إرضاء والدته والارتقاء إلى مستوى توقعاتها. إنه يميل إلى قيادة نفسه بشدة. يجب عليه أن يتعلم الراحة وتهدئة نفسه، للانسحاب من وقت لآخر ويكون راضياً عن إنجازاته.

يجب أن يكون قادرًا على رعاية نفسه. هذا سوف يحسن علاقاته بشكل كبير. سوف يعطي أكثر من ذلك، بدلاً من الانتظار ليكون محبوبًا ويُعتنى به. سيتصل بالنساء كما هن، وفي النهاية سيشعرن بدافع غير واعي لتوفير المزيد من الراحة التي يحتاجها، دون أن يتم دفعهن إلى ذلك.

الرجل الأصلي / المرأة الأصلية

إفهم: تحتوي العودة إلى طبيعتك الأصلية على قوة أساسية. من خلال الارتباط أكثر بالأجزاء الأنثوية الطبيعية أو الذكورية داخلك، ستطلق العنان للطاقة التي تم قمعها؛ سوف يسترد عقلك استرداد سيولته الطبيعية. سوف تفهم وترتبط بشكل أفضل مع الجنس الآخر؛ وتخلّص نفسك من الدفاعية لديك فيما يتعلق بدورك بين الجنسين، وسوف تشعر بالأمان في من أنت. تتطلب هذه العودة أن تلعب مع أنماط التفكير والتمثيل التي هي أكثر ذكورية أو أنثوية، وهذا يتوقف على عدم توازنك. ولكن قبل وصف مثل هذه العملية، يجب علينا أولاً أن نتعامل مع تحامل إنساني متأصل بعمق حول المذكر والمؤنث.

دعنا نقول أن هناك أنماط المؤنث والمذكر عندما يتعلق الأمر بالتفكير، واتخاذ الإجراءات، والتعلم من التجربة، والاتصال بأشخاص آخرين. وقد انعكست هذه الأساليب في سلوك الرجال والنساء لآلاف السنين. بعضها يرتبط بالاختلافات الفسيولوجية، والبعض الآخر ينبع معظمها من الثقافة. من المؤكد أن هناك رجالًا

لديهم أنماط أنثوية أكثر ونساء بأنماط أكثر ذكورية، ولكن جميعنا تقريبًا غير متوازنين من جهة أو أخرى. مهمتنا هي أن نفتح أنفسنا في الاتجاه المعاكس. لدينا فقط صلابتنا لنخسرها.

أساليب التفكير الذكورية والأنثوية: يميل التفكير الذكوري إلى التركيز على ما يفصل الظواهر عن بعضها البعض ويصنفها. إنه يبحث عن التناقضات بين الأشياء لتصنيفها بشكل أفضل. إنه يريد فصل الأشياء، مثل الآلة، وتحليل الأجزاء المنفصلة التي تدخل في الكل. عملية التفكير الخاصة به خطية، حيث تحدد تسلسل الخطوات التي تدخل في حدث ما. يفضل أن ننظر إلى الأشياء من الخارج، مع انفصال عاطفي. تميل طريقة التفكير الذكورية إلى تفضيل التخصص، والحفر بعمق في شيء محدد. إنه لمن دواعي السرور في الكشف عن الترتيب في الظواهر. إنه يحب بناء هياكل معقدة، سواء في كتاب أو في عمل تجاري.

التفكير الأنثوي يوجه نفسه بشكل مختلف. يحب التركيز على الكل، وكيفية اتصال الأجزاء ببعضها البعض، الجشطالت الشاملة. عند النظر إلى مجموعة من الأشخاص، فإنه يريد أن يرى مدى ارتباطها ببعضها البعض. بدلاً من تجميد الظواهر في الوقت المناسب لفحصها، فإنه يركز على العملية العضوية نفسها، وكيف ينمو شيء ما إلى آخر. في محاولة حل اللغز، سيفضل النمط الأنثوي التأمل في جوانب متعددة، واستيعاب الأنماط، والسماح بالإجابات أو الحلول بالوصول إلى الفرد بمرور الوقت، كما لو كانت بحاجة إلى طهيها. هذا الشكل من التفكير يؤدي إلى رؤى عندما تصبح الروابط الخفية بين الأشياء مرئية فجأة في ومضات بديهية. على عكس التخصص، فهو مهتم أكثر بكيفية اتصال حقول أو أشكال مختلفة من المعرفة ببعضها البعض. في دراسة ثقافة أخرى، على سبيل المثال، سوف يرغب في الاقتراب

منها، لفهم كيفية تجربتها من الداخل. هو أكثر حساسية للمعلومات من الحواس، وليس فقط من التفكير المجرد.

لفترة طويلة جدًا، يُنظر إلى الأسلوب الذكوري على أنه أكثر عقلانية وعلمية، لكن هذا لا يعكس الواقع. أظهر جميع أعظم العلماء في التاريخ مزيجًا قويًا من الأساليب الذكورية والأنثوية. جاءت أعظم اكتشافات عالم الأحياء لويس باستور من قدرته على فتح ذهنه لأكبر عدد ممكن من التفسيرات، للسماح لهم بالنضوج في ذهنه، من أجل رؤية الروابط بين الظواهر الواسعة النطاق. عَزا آينشتاين جميع أعظم اكتشافاته إلى الحدس، حيث تخللت ساعات التفكير الطويلة عن الأفكار المفاجئة حول الترابط بين بعض الحقائق. استخدمت عالمة الأنثروبولوجيا مارغريت ميد أحدث النماذج المجردة من وقتها لتحليل الثقافات الأصلية بدقة، لكنها جمعت هذا مع أشهر من العيش داخلها واكتسبت شعورًا من الوضع الداخلي.

في مجال الأعمال التجارية، يعد وارن بافيت مثالًا على شخص يمزج بين الأسلوبين. عندما يفكر في شراء شركة، فإنه يقوم بتقسيمها إلى الأجزاء المكونة لها ويحللها بعمق إحصائي، لكنه يحاول أيضًا أن يشعر بالحيوية العامة للشركة، وكيفية ارتباط الموظفين ببعضهم البعض، وروح الشركة. مجموعة كما غرسها الرجل أو المرأة في القمة – الكثير من الأشياء غير الملموسة التي يتجاهلها معظم رجال الأعمال. إنه ينظر إلى شركة من الخارج ومن الداخل.

سوف يميل جميع الناس تقريبًا نحو أسلوب تفكير واحد. ما تريده لنفسك هو خلق توازن من خلال الميل أكثر في الاتجاه الآخر. إذا كنت أكثر في الجانب الذكوري، فأنت تريد توسيع الحقول التي تنظر إليها، وإيجاد روابط بين أشكال مختلفة من المعرفة. في البحث عن حلول، تريد التفكير في المزيد من الاحتمالات، وإعطاء مزيد من الوقت للعملية التداولية، والسماح للترابطات الأكثر حرية. يجب أن تأخذ على

محمل الجد الحدس الذي يأتي إليك بعد الكثير من المداولات، وليس خصم قيمة العواطف في التفكير. بدون الشعور بالإثارة والإلهام، يمكن أن يصبح تفكيرك قديمًا وبلا حياة.

إذا كنت تميل أكثر في الاتجاه الأنثوي، فأنت بحاجة إلى أن تكون قادرًا على التركيز والحفر في مشكلات محددة، مما يقلل من الدافع لتوسيع نطاق البحث وتعدد المهام. عليك أن تجد المتعة في الملل في جانب واحد من المشكلة. إعادة بناء السلسلة السببية وتحسينها باستمرار سوف تعطي عمق تفكيرك. أنت تميل إلى النظر إلى الهيكل والنظام على أنهما مملتان، مع التركيز بشكل أكبر على التعبير عن الفكرة والشعور بالإلهام. بدلاً من ذلك، تحتاج إلى استنباط السعادة في إيلاء اهتمام عميق لهيكل الكتاب أو المشروع. كونك مبدعًا وواضحًا في الهيكل سيمنح المواد الخاصة بك القدرة على التأثير على الناس. في بعض الأحيان تحتاج إلى الحصول على مسافة عاطفية أكبر لفهم المشكلة، ويجب عليك إجبار نفسك على القيام بذلك.

أساليب العمل الذكورية والأنثوية: عندما يتعلق الأمر باتخاذ إجراء، فإن الميل الذكوري هو المضي قدمًا واستكشاف الموقف والهجوم والتغلب. إذا كانت هناك عقبات في الطريق، فستحاول دفعها، هذه الرغبة التي عبر عنها القائد العسكري القديم هانيبال باقتدار – "إما سأعثر على طريقة أو أشق طريقًا". تستمد من السرور من الاستمرار في الهجوم واتخاذ المخاطر. إنها تفضل الحفاظ على استقلالها ومساحة للمناورة.

عندما تواجه مشكلة أو الحاجة إلى اتخاذ إجراء، فإن الأسلوب الأنثوي يفضل غالبًا الانسحاب أولاً من الوضع الفوري والتفكير بشكل أعمق في الخيارات. سوف يبحث في كثير من الأحيان عن طرق لتجنب الصراع، لتهدئة العلاقات، للفوز دون الحاجة إلى الذهاب إلى المعركة. في بعض الأحيان يكون أفضل إجراء هو عدم العمل – دع

الديناميكي يلعب دوره لفهمه بشكل أفضل؛ دع العدو يشنق نفسه من خلال أعماله العدوانية.

في الغرب، يتم الحكم على هذا النمط الأنثوي في الإستراتيجية والتصرف بشكل غريزي على أنه ضعيف وخجول. لكن في الثقافات الأخرى يُنظر إلى الأسلوب بشكل مختلف تمامًا. بالنسبة إلى الاستراتيجيين الصينيين، غالبًا ما يكون wu-wei ، أو عدم التحرك، في قمة الحكمة والعمل العدواني علامة على الغباء لأنه يضيق خيارات المرء. توجد في الواقع قوة هائلة ضمن الأسلوب الأنثوي – الصبر والمرونة والسرعة في التكيّف. بالنسبة إلى محارب الساموراي العظيم مياموتو موساشي، فإن القدرة على الوقوف والانتظار، للسماح للخصم بالتعب عقلياً قبل الهجوم المضاد، كان ضرورياً لتحقيق النجاح.

بالنسبة لأولئك الذين لديهم ميل عدواني، سوف يأتي التوازن من تدريب نفسك على التراجع قبل اتخاذ أي إجراء.

بالنسبة لأولئك الذين يتمتعون بالأسلوب الأنثوية، من الأفضل أن يعتادوا على درجات مختلفة من الصراع والمواجهة، بحيث يكون أي تجنب لها استراتيجيًا وليس خوفًا. وهذا يتطلب خطوات صغيرة، ومواجهة الناس بطرق صغيرة في المواقف اليومية قبل التعامل مع النزاعات الكبيرة. أسقط الحاجة إلى الأخذ بالاعتبار دائمًا مشاعر الطرف الآخر؛ في بعض الأحيان يكون هناك أشخاص سيئون يحتاجون إلى الإحباط ، كما أن التعاطف لا يفعل سوى أن يقوييهم. عليك أن تكون مرتاحًا بقولك "لا" وتخييب الناس. في بعض الأحيان، عندما تحاول تهدئة الأمور، لا يكون ذلك بسبب التعاطف أو الإستراتيجية بل هو كره لعدم إرضاء الناس. لقد تدربت على أن تكون وقوراً وتحتاج إلى التخلص من هذا الدافع. تحتاج إلى إعادة الاتصال بالروح الجريئة والمغامرة التي

كانتا لديك من قبل وتوسيع خياراتك الاستراتيجية لتشمل كل من الهجوم والدفاع. في بعض الأحيان، يمكنك التفكير في الأشياء والتوصل إلى العديد من الخيارات.

الأساليب الذكورية والأنثوية للتقييم الذاتي والتعلم: كما أظهرت الدراسات، عندما يرتكب الرجال أخطاء، يميلون إلى التطلع إلى الخارج ويجدون أشخاصًا أو ظروفًا أخرى للومها. يرتبط شعور الرجال بالنفس ارتباطًا عميقًا بنجاحهم، ولا يحبون أن ينظروا إلى الداخل إذا فشلوا. هذا يجعل من الصعب التعلم من الفشل. من ناحية أخرى، يميل الرجال إلى الشعور بأنهم مسؤولون تمامًا عن أي نجاح في الحياة. هذا سيجعلهم يتغاضون عن عنصر الحظ ومساعدة الآخرين، مما يغذي ميولهم العظيمة. وبالمثل، إذا كانت هناك مشكلة، فإن الأسلوب الذكوري هو محاولة تحديدها بمفردها — فطلب المساعدة سيكون بمثابة اعتراف بالضعف. بشكل عام، سوف يبالغ الرجال في تقدير قدراتهم ويظهرون ثقتهم في مهاراتهم التي لا تبررها الظروف في الغالب.

بالنسبة للمرأة، فإن العكس هو الصحيح: عندما يحدث الفشل، فإنهم يَمِلن إلى إلقاء اللوم على أنفسهن والتطلع إلى الداخل. إذا كان هناك نجاح، فهن أكثر عرضة للنظر في دور الآخرين في مساعدتهن. يجدن أنه من السهل طلب المساعدة؛ انهن لا يرين هذا كعلامة على عدم كفاية الشخصية. يَمِلن إلى التقليل من شأن مهاراتهن وأقل عرضة للثقة العظيمة التي تغذي الرجال في كثير من الأحيان.

بالنسبة لأولئك الذين يتمتعون بالأسلوب الذكوري، عندما يتعلق الأمر بالتعلم وتحسين نفسك من الأفضل عكس الترتيب – أن تنظر إلى الداخل عندما ترتكب أخطاء وأن تنظر إلى الخارج عندما تنجح. سوف تكون قادرًا على الاستفادة من التجربة من خلال إسقاط الشعور بأن الأنا لديك مرتبطة تمامًا بنجاح كل إجراء أو قرار تتخذه.

طوّر هذا الانعكاس كعادة. لا تخاف من طلب المساعدة أو التغذية المرتجعة؛ بدلاً من ذلك، اجعل ذلك عادة أيضًا. يأتي الضعف من عدم القدرة على طرح الأسئلة والتعلم. خفّض رأيك الذاتي. أنت لست عظيماً أو ماهراً كما تتخيل. ذلك سوف يحفزك على تحسين نفسك بالفعل.

بالنسبة لأولئك الذين يتمتعون بالأسلوب الأنثوي، من السهل التغلب على أنفسهم بعد الفشل أو الأخطاء. يمكن أن يذهب التأمل بعيداً جداً. يمكن قول الشيء نفسه عن نسب النجاح للآخرين. ستعاني النساء أكثر من الرجال من تدني احترام الذات، وهو أمر غير طبيعي ولكنه مكتسب. غالبًا ما يكون لديهن أصوات انتقادية من الآخرين. يجب أن تلتقط هذه الأصوات فور حدوثها وتخلّص نفسك منها. نظرًا لأن الإخفاقات أو الانتقادات قد تؤثر عليك بعمق، فقد تخشى تجربة شيء ما مرة أخرى، مما يضيّق إمكانياتك التعليمية. تحتاج إلى اعتماد المزيد من الثقة بالنفس الذكورية، دون الغباء المصاحب. في اللقاءات اليومية، حاول إسقاط أو تقليل استجاباتك العاطفية للأحداث ورؤيتها من مسافة أكبر. أنت تدرب نفسك على عدم تناول الأشياء بشكل شخصي.

الأساليب الذكورية والأنثوية المتعلقة بالناس والقيادة: كما هو الحال مع الشمبانزي من الذكور، في المجموعة التي تحدد الأسلوب الذكوري هو طلب قائد، والتطلع إلى هذا الدور أو الحصول على السلطة من خلال كونك تابعا أكثر ولاء. سيقوم القادة بتعيين نواب مختلفين لتقديم عطاءاتهم. يبني الرجال تسلسلاً هرمياً ويعاقبون أولئك الذين يسقطون خارج الخط.

إنهم على درجة عالية من الوعي بالمكانة، ومفرطو الإدراك لمكانتهم في المجموعة. سوف يميل القادة إلى استخدام عنصر الخوف للحفاظ على تماسك المجموعة. أسلوب المذكر من القيادة هو تحديد أهداف واضحة والوصول إليها. إنه يركز على النتائج، ومع ذلك يتم تحقيقها.

يتمثل الأسلوب الأنثوي في الحفاظ على روح المجموعة والحفاظ على سلاسة العلاقات مع وجود اختلافات أقل بين الأفراد. إنه أكثر تعاطفا، بالنظر إلى مشاعر كل عضو ومحاولة إشراكهم أكثر في عملية صنع القرار. النتائج مهمة، ولكن الطريقة التي تحققت بها، العملية، لا تقلّ أهمية.

بالنسبة لأولئك الذين يتمتعون بالأسلوب الذكوري، من المهم توسيع مفهومك للقيادة. عندما تفكر أكثر في الأفراد في الفريق وتخطط لإشراكهم بشكل أكبر، يمكنك الحصول على نتائج متفوقة، تشغل طاقة المجموعة وإبداعها.

بالنسبة لأولئك من الطراز الأنثوي، يجب ألا تخاف من الاضطلاع بدور قيادي قوي، خاصة في أوقات الأزمات. الأخذ بالاعتبار لمشاعر الجميع ودمج أفكار الكثير من الناس سوف يُضعفك ويُضعف خططك. رغم أن النساء مستمعات أفضل بالتأكيد، فمن الأفضل في بعض الأحيان معرفة متى تتوقف عن الاستماع وتواصل مع الخطة التي اخترتها. بمجرد أن تتعرف على الأغبياء، وغير الأكفاء، والمفرطو الأنانية في المجموعة، فمن الأفضل أن تطردهم وحتى أن تجد السعادة في التخلص من أولئك الذين يُسقطون المجموعة بأكملها. إن غرس لمسة من الخوف في مرؤوسيك ليس دائمًا أمرًا سيئًا.

أخيرًا، انظر إلى الأمر بهذه الطريقة: نحن مضطرون بطبيعتنا إلى الرغبة في الاقتراب أكثر من المؤنث أو المذكر، في شكل جاذبية لشخص آخر. ولكن إذا كنا حكماء، فإننا ندرك أننا مضطرون بنفس القدر إلى القيام بذلك داخلياً. لعدة قرون، كان الرجال ينظرون إلى النساء كمصادر للإلهام. والحقيقة هي أن مصدر الإلهام، لكلا الجنسين، يكمن في الداخل. إن الاقتراب من الأنيما أو الأنيموس سوف يجعلك أقرب إلى لاوعيك، والذي يحتوي على كنوز إبداعية غير مستغلة. الافتتان الذي تشعر به فيما يتعلق بالمؤنث أو المذكر في الآخرين سوف تشعر الآن به فيما يتعلق بعملك،

وعملية تفكيرك، والحياة بشكل عام. كما هو الحال مع الشامان، ستصبح تلك الزوجة الداخلية أو الزوج الداخلي مصدراً لقوى غريبة.

القانون الثالث عشر

تقدّم بحسّ الهدف – قانون التشتّت

على عكس الحيوانات، مع غرائزها لإرشادها إلى مخاطر الماضي، نحن البشر يجب أن نعتمد على قراراتنا الواعية. نبذل قصارى جهدنا عندما يتعلق الأمر بمسارنا الوظيفي والتعامل مع النكسات الحتمية في الحياة. ولكن في الجزء الخلفي من عقولنا، يمكننا الإحساس بفقدان اتجاه شامل، حيث يتم سحبنا بهذه الطريقة وبتلك الطريقة من خلال مزاجنا وآراء الآخرين، كيف انتهى بنا المطاف في هذا العمل، في هذا المكان؟ هذا الانحراف يمكن أن يؤدي إلى طريق مسدود. إن الطريقة لتجنب مثل هذا المصير هي بتطوير إحساس بالهدف، واكتشاف دعوتنا في الحياة واستخدام مثل هذه المعرفة لإرشادنا في قراراتنا. فنصل إلى معرفة أنفسنا بشكل أعمق – أذواقنا وميولنا. نحن نثق بأنفسنا، ونعرف المعارك والطرق التي يجب تجنبها. حتى لحظات الشك لدينا، حتى إخفاقاتنا لها هدف – لزيادتنا صلابة. مع هذه الطاقة والتوجيه، تمتلك أفعالنا قوة لا يمكن وقفها.

نحن جميعاً معقدون. نودّ أن نقدّم واجهة للعالم متسّقة وناضجة، لكننا نعلم من الداخل أننا نخضع للعديد من الحالات المزاجية المختلفة ونرتدي العديد من الوجوه المختلفة، حسب الظروف. يمكننا أن نكون عمليين، اجتماعيين، استقرائيين، غير عقلانيين، اعتمادًا على مزاج اللحظة. وهذه الفوضى الداخلية تسبب لنا في الواقع الألم. نحن نفتقر إلى الشعور بالتماسك والاتجاه في الحياة. يمكننا اختيار أي عدد من المسارات، اعتمادًا على مشاعرنا المتغيرة، والتي تجذبنا بهذه الطريقة. لماذا اذهب هنا بدلاً من هناك؟ نحن نتجول في الحياة، ولا نحقق الأهداف التي نشعر أنها مهمة للغاية بالنسبة

لنا، أو نحقّق إمكاناتنا. اللحظات التي نشعر فيها بالوضوح والغرض تتلاشى. لتهدئة الألم الناجم عن عدم هدفنا، قد نوقع أنفسنا على إدمان مختلف، أو نتبع أشكالًا جديدة من المتعة، أو نعطي أنفسنا لقضية ما تثير اهتمامنا لبضعة أشهر أو أسابيع.

إن الحل الوحيد للمعضلة هو في إيجاد إحساس أعلى بالهدف، وهي مهمة ستوفر لنا اتجاهنا الخاص، وليس اتجاه آبائنا أو أصدقائنا أو نظرائنا. ترتبط هذه المهمة ارتباطًا وثيقًا بشخصيتنا الفردية، بما يجعلنا متميزين.

إن إيجاد هذا الإحساس العالي بالهدف يمنحنا التكامل والتوجيه اللذين نتوق إليه جميعًا.

فكر في "عمل الحياة" هذا الذي يتحدث إليك من الداخل – صوت. سوف يحذرك هذا الصوت غالبًا عندما تتورط في تشابكات غير ضرورية أو عندما تكون على وشك اتباع مسارات مهنية غير ملائمة لشخصيتك، بسبب عدم الارتياح الذي تشعر به. إنه يوجهك نحو الأنشطة والأهداف التي تتوافق مع طبيعتك. عندما تستمع إليه، تشعر أنك تتمتع بمزيد من الوضوح والكمال. إذا كنت تستمع عن قرب بما فيه الكفاية، فسيوجهك نحو مصيرك الخاص. يمكن أن يُنظَر إليه على أنه شيء روحي أو شيء شخصي، أو كليهما.

مفاتيح للطبيعة البشرية

بطبيعتنا نحن البشر نتوق إلى الشعور بالاتجاه. تعتمد الكائنات الحية الأخرى على غرائز معقدة لتوجيه وتحديد سلوكها. لقد توصلنا إلى الاعتماد على وعينا. لكن العقل البشري هو حفرة لا نهاية لها، فهو يوفر لنا مساحات ذهنية لا نهاية لها لاستكشافها.

يمكن أن يأخذنا خيالنا إلى أي مكان ويستحضر أي شيء. في أي لحظة، يمكن أن نختار الذهاب في مئات الاتجاهات المختلفة. بدون أنظمة أو معتقدات الإيمان المعمول بها، يبدو أننا لا نملك نقاط بوصلة واضحة لتوجيه سلوكنا وقراراتنا، وهذا يمكن أن يكون مجنوناً.

لحسن الحظ، هناك طريقة واحدة للخروج من هذا المأزق، وهي بطبيعتها متاحة لكل واحد منا. ليست هناك حاجة للبحث عن معلمين أو أن ينمو الحنين إلى الماضي وشكوكه. يوجد نظام بوصلة وتوجيه. إنه يأتي من البحث عن واكتشاف الغرض الفردي لحياتنا. هذا هو الطريق الذي سلكه أعظم المنجزين والمساهمين في النهوض بالثقافة الإنسانية، وعلينا فقط أن نرى الطريق إلى ذلك. وإليك كيف يعمل.

كل فرد بشري فريد من نوعه. يتم إدراج هذا التفرد فينا بثلاث طرق – التكوين الفريد للحمض النووي، والطريقة الخاصة لترابط أدمغتنا، وتجاربنا مع مرور الحياة، تجارب لا تشبه أي تجارب أخرى. أنظر في هذا التفرد والبذور التي يتم زرعها عند الولادة، مع نمو محتمل. وهذا التفرد له غرض.

إن السعي إلى التواصل مع هذا التفرد وتطويره يوفّر لنا طريقًا للمتابعة، نظام توجيه داخلي عبر الحياة. لكن الاتصال بهذا النظام لا يأتي بسهولة. عادة ما تكون علامات تفردنا أوضح لنا في الطفولة المبكرة. ربما وجدنا أنفسنا منجذبين بشكل طبيعي إلى مواضيع أو أنشطة معينة، على الرغم من تأثير والدينا. يمكننا أن نسمي هذه الميول البدائية.

تتحدث إلينا، مثل الصوت. لكن مع تقدمنا في السن، يُغرَق هذا الصوت من قِبل الآباء والأقران والمعلمين والثقافة عمومًا. قيل لنا ما الذي يعجبنا، ما هو رائع، وما

ليس رائعًا. نبدأ في فقدان شعور من نحن، ما الذي يجعلنا مختلفين. نختار المسارات المهنية غير المناسبة لطبيعتنا.

للاستفادة من نظام التوجيه، يجب أن نجعل الاتصال بتفردنا قويًا قدر الإمكان، وأن نتعلم الثقة في هذا الصوت. لدرجة أننا إذ نجحنا في القيام بذلك، نحن نكافأ بثراء. لدينا شعور بالاتجاه، في شكل مسار وظيفي شامل يتوافق مع ميولنا الخاصة. لدينا اتصال. نحن نعرف المهارات التي نحتاجها ونريد تطويرها. لدينا أهداف وأهداف فرعية. عندما نتحرك عن طريقنا أو نتورط في التشابكات التي تصرفنا عن أهدافنا، نشعر بعدم الارتياح ونعود بسرعة إلى مسارنا. قد نستكشف مغامرات لدينا، كما هو طبيعي بالنسبة لنا عندما نكون صغارًا، ولكن هناك اتجاه نسبي لاستكشافنا يحررنا من الشكوك والانحرافات المستمرة.

لا يتطلب هذا المسار أن نتبع خطًا واحدًا بسيطًا، أو أن تكون ميولنا مركزة بشكل ضيق. ربما نشعر بجذب العديد من أنواع المعرفة. يتضمن طريقنا إتقان مجموعة متنوعة من المهارات والجمع بينها بطرق مبتكرة وخلاقة للغاية. تسير هذه الطريقة في اتباع المسار بشكل جيد مع أذواقنا الحديثة الانتقائية وحبنا للاستكشاف الواسع.

من خلال نظام التوجيه هذا، يمكننا تحويل القلق والإجهاد إلى مشاعر مثمرة. في محاولة لتحقيق أهدافنا – كتاب، عمل، ربح حملة سياسية – علينا إدارة قدر كبير من القلق وعدم اليقين، واتخاذ قرارات يومية بشأن ما يجب القيام به.

في هذه العملية، نتعلم كيفية التحكم في مستويات القلق لدينا – إذا فكرنا كثيرًا في المدى الذي يجب أن نمضي فيه، فقد نشعر بالإرهاق. بدلاً من ذلك، نتعلم التركيز على أهداف أصغر على طول الطريق، مع الحفاظ أيضًا على درجة من الإلحاح.

نطوّر القدرة على تنظيم قلقنا – وهو ما يكفي لمواصلة عملنا ومواصلة تحسين العمل، ولكن ليس بقدر ما يشلنا. هذه مهارة حياة مهمة.

في التاريخ العسكري، يمكننا تحديد نوعين من الجيوش – تلك التي تقاتل من أجل قضية أو فكرة، وتلك التي تقاتل إلى حد كبير من أجل المال، كجزء من وظيفة. أولئك الذين يخوضون الحرب من أجل قضية، مثل جيوش نابليون بونابرت التي تقاتل لنشر الثورة الفرنسية، يقاتلون بقوة أكبر. يربطون مصيرهم الفردي بمصير القضية والأمة. إنهم أكثر استعدادًا للموت في المعركة من أجل القضية. أولئك الذين في الجيش أقل حماسًا يكتسحون بروح المجموعة. يمكن للجنرال أن يطلب المزيد من جنوده. الكتائب أكثر توحدا ، وقادة الكتائب المختلفة أكثر إبداعا. يُعرف القتال من أجل قضية باسم مضاعف القوة – وكلما زاد الاتصال بالقضية، كلما ارتفعت الروح المعنوية ، الأمر الذي يترجم إلى قوة أكبر. مثل هذا الجيش يمكن أن يهزم في الغالب جيشًا أكبر من ذلك بكثير ولكنه أقل تحفيزاً.

يمكننا أن نقول شيئًا مماثلاً عن حياتك: إن العمل بإحساس كبير بالهدف هو مضاعف للقوة. جميع قراراتك وأفعالك لها قوة أكبر وراءها لأنها تسترشد بفكرة وغرض مركزي. يتم توجيه الجوانب العديدة لشخصيتك إلى هذا الغرض، مما يوفر لك طاقة أكثر استدامة. يمنحك تركيزك وقدرتك على الارتداد من التحدي زخمًا لا يُطاق.

يمكنك أن تطلب المزيد من نفسك. وفي عالم حيث الكثير من الناس متعرجون، سوف تتغلب عليهم بسهولة وتجذب الانتباه لذلك. سوف يريد الناس أن يكونوا من حولك لتشرّب روحك.

مهمتك كطالب للطبيعة البشرية ذات شقين: أولاً، يجب أن تدرك الدور الأساسي الذي يلعبه الإحساس بالغرض في حياة الإنسان. بحكم طبيعتنا، فإن الحاجة إلى الهدف لها

جاذبية لا يمكن لأحد أن يقاومها. انظر إلى الأشخاص من حولك وقِس ما يوجّه سلوكهم، وشاهد الأنماط في خياراتهم. هل هي الحرية في فعل ما يرضون به دوافعهم الأساسية؟ هل هم في الغالب وراء المتعة، أو المال، أو الاهتمام، أو السلطة من أجل مصلحتهم، أو قضية للانضمام إليها؟ هذه هي الأشياء التي يجب أن نسميها أغراض زائفة، وهي تؤدي إلى سلوك هوس ونهايات مسدودة مختلفة. بمجرد تحديد الأشخاص باندفاعهم وراء غرض كاذب، يجب عليك تجنب التعاقد معهم أو العمل معهم، لأنهم يميلون إلى جذبك إلى أسفل باستخدام طاقتهم غير المنتجة.

ستلاحظ أيضًا بعض الأشخاص الذين يكافحون من أجل العثور على هدفهم في شكل دعواتهم في الحياة. ربما يمكنك مساعدتهم أو مساعدة بعضكم البعض. وأخيرًا، قد تتعرف على عدد قليل من الأشخاص لديهم شعور عالي نسبيًا بالهدف. سترغب في اقامة علاقات صداقة معهم وتصبح مصاباً بحماسهم.

مهمتك الثانية هي العثور على إحساسك بالهدف ورفعه بجعل الاتصال به عميقًا قدر الإمكان. إذا كنت شابًا، فاستخدم ما تجده لإعطاء إطار شامل لطاقتك التي لا تهدأ. استكشف العالم بحرية، واجمع المغامرات، ولكن كل ذلك في إطار معين. الأكثر أهمية، أن تُراكم المهارات. إذا كنت أكبر سناً وضللت الطريق، خذ المهارات التي اكتسبتها وابحث عن طرق لتوجيهها بلطف في الاتجاه الذي سيتوافق في النهاية مع ميولك وروحك. تجنب التغييرات المهنية المفاجئة والشديدة غير العملية.

ضع في اعتبارك أن مساهمتك في الثقافة يمكن أن تأتي بعدة أشكال. ليس عليك أن تصبح رائد أعمال أو شخصية إلى حد كبير على المسرح العالمي. يمكنك أن تعمل بنفس الطريقة التي يعمل بها شخص واحد في مجموعة أو مؤسسة، طالما أنك تحتفظ بوجهة نظر قوية خاصة بك وتستخدم ذلك لممارسة تأثيرك برفق.

في أي حال، سوف ترغب في الذهاب إلى أبعد حد ممكن في تنمية تفردك والأصالة التي تتفق معه. في عالم مليء بالأشخاص الذين يبدو أنهم قابلون للتبديل إلى حد كبير، لا يمكن استبدالك. أنت لا مثيل لك. مجموعة مهاراتك وخبراتك غير قابلة للتكرار. وهذا يمثل الحرية الحقيقية والقوة المطلقة التي يمكن للبشر أن نملكها.

استراتيجيات لتطوير حسّ كبير بالهدف

بمجرد التزامك بتطوير أو تعزيز إحساسك بالهدف، يبدأ العمل الشاق. ستواجه العديد من الأعداء والعقبات التي تعوق تقدمك – أصوات تشتيت انتباه الآخرين الذين يغرسون الشكوك حول دعوتك وتفردك؛ الملل وإحباطاتك مع العمل نفسه وتقدمك البطيء؛ عدم وجود نقد موثوق من الناس لمساعدتك؛ مستويات القلق التي يجب عليك إدارتها؛ وأخيراً، الإرهاق الذي يصاحب غالبًا العمل المركّز على مدى فترات طويلة. تم تصميم الاستراتيجيات الخمس التالية لمساعدتك على تجاوز هذه العقبات.

اكتشف نداءك في الحياة. تبدأ هذه الاستراتيجية من خلال البحث عن علامات على الميول البدائية في السنوات الأولى، عندما كانت في الغالب الأوضح. يمكن لبعض الناس أن يتذكروا بسهولة مثل هذه المؤشرات المبكرة، لكن بالنسبة للكثيرين منا يتطلب الأمر بعض الاستبطان وبعض الحفر. ما تبحث عنه هو اللحظات التي فُتِنتَ فيها بشكل غير عادي بموضوع معين، أو أشياء معينة، أو أنشطة وأشكال محددة من اللعب.

في بعض الأحيان يمكن أن تأتي هذه اللحظات عندما نكون كبار السن. وأحيانًا يمكن أن تحدث أثناء مراقبة أشخاص آخرين يكونون سادة في مجالهم.

كإشارة أخرى، قم بفحص اللحظات في حياتك عندما تكون مهام أو أنشطة معينة طبيعية وسهلة لك، مثل السباحة مع التيار. في أداء مثل هذه الأنشطة، يكون لديك قدر أكبر من التسامح مع الملل من الممارسة. انتقادات الناس لا تثبطك بسهولة؛ أنت تريد ان تتعلم. يمكنك مقارنة هذا مع الموضوعات أو المهام الأخرى التي تجدها مملة للغاية ولا تفي بالغرض، مما يحبطك.

فيما يتعلق بذلك، سوف ترغب في معرفة الشكل الخاص للذكاء الذي يتم توصيل عقلك به. في كتابه "إطارات العقل"، يسرد عالم النفس هوارد غاردنر أشكالًا معينة من الذكاء يكون للناس عادة موهبة أو تقارب معينين فيها. هذا يمكن أن يكون الرياضيات والمنطق، والنشاط البدني، والكلمات، والصور، أو الموسيقى. يمكننا أيضا أن نضيف إلى هذه الذكاء الاجتماعي، حساسية متفوقة للناس. عندما تشارك في النشاط الذي يبدو ملائماً، فسوف يتوافق مع هذا النوع من الذكاء الذي يناسب عقلك.

من بين هذه العوامل المختلفة، يجب أن تكون قادرًا على تحديد الخطوط العريضة للنداء. في الجوهر، في هذه العملية، تكتشف نفسك، ما الذي يجعلك مختلفًا. أنت تعيد تعريف نفسك بالأشياء التي لا تحبها ولا تحبها. في وقت لاحق من الحياة، غالبًا ما نفقد الاتصال بتفضيلاتنا الخاصة بالأشياء، متأثرين بعمق بما يفعله الآخرون وبالثقافة. أنت تطرح هذه التأثيرات الخارجية. كلما قمت بإجراء هذا الاتصال بالنداء بشكل أعمق، زادت قدرتك على مقاومة الأفكار السيئة للآخرين.

إذا كنت شابًا وبدأت للتو في حياتك المهنية فستحتاج إلى استكشاف مجال واسع نسبيًا يتعلق بميولك – على سبيل المثال، إذا كان انجذابك إلى الكلمات والكتابة، فجرّب كل أنواع الكتابة المختلفة حتى تقع غلى الأسلوب الأنسب. إذا كنت أكبر سناً ولديك المزيد من الخبرة، فستحتاج إلى اكتساب المهارات التي طورتها بالفعل وإيجاد طريقة

لتكييفها أكثر في اتجاه نداءك الحقيقي. تذكر أن النداء يمكن أن يجمع بين العديد من الحقول التي تبهرك. أبقِ العملية مفتوحة؛ فستعلمك تجربتك بالطريقة.

لا تحاول تجاوز عمل اكتشاف نداءك أو تخيل أنه سيأتي إليك ببساطة بشكل طبيعي. على الرغم من أن الأمر قد يصل إلى عدد قليل من الأشخاص في وقت مبكر من الحياة أو في لحظة صاعقة، إلا أنه بالنسبة لمعظمنا يحتاج إلى التأمل والجهد المستمر. إن تجربة المهارات والخيارات المتعلقة بشخصيتك وميلك ليست فقط الخطوة الوحيدة الأكثر أهمية في تنمية إحساس عالٍ بالغرض، بل ربما تكون أهم خطوة في الحياة بشكل عام.

إن معرفة شخصيتك بطريقة فريدة، ستجعل من الأسهل بكثير تجنب كل المآزق الأخرى للطبيعة البشرية.

استخدم المقاومة والحوافز السلبية. مفتاح النجاح في أي مجال هو تطوير المهارات أولاً في مجالات مختلفة، والتي يمكنك دمجها لاحقًا بطرق فريدة ومبتكرة. لكن عملية القيام بذلك يمكن أن تكون مملة ومؤلمة، لأنك تدرك حدودك ونقص المهارات النسبية لديك. يسعى معظم الناس، عن وعي أو بغير وعي، إلى تجنب الملل والألم وأي شكل من أشكال الشدائد. يحاولون وضع أنفسهم في أماكن سيواجهون فيها انتقادات أقل ويقللون من فرص الفشل. يجب عليك اختيار التحرك في الاتجاه المعاكس. تريد أن تتبنى التجارب السلبية والقيود وحتى الألم كوسيلة مثالية لبناء مستويات مهاراتك وشحذ إحساسك بالهدف.

عندما يتعلق الأمر بالتمرين، فأنت تفهم أهمية وجود مستويات يمكن التحكم فيها من الألم والانزعاج، لأنها تؤدي لاحقًا إلى القوة والقدرة على التحمل والأحاسيس الإيجابية الأخرى. سيأتي إليك الشيء نفسه من خلال تبني الملل في ممارستك. الإحباط هو

علامة على أنك تحرز تقدماً لأن عقلك يدرك مستويات أعلى من المهارة التي لم تحصل عليها بعد.

تريد استخدام واحتضان أي نوع من الموعد النهائي. إذا كنت تمنح نفسك عامًا لإنهاء مشروع أو بدء عمل تجاري، فستستغرق عمومًا سنة أو أكثر. إذا أعطيت نفسك ثلاثة أشهر، فسوف تنهيها في وقت أقرب من ذلك بكثير، وستزيد الطاقة المركزة التي تعمل بها من مستوى مهارتك وتجعل النتيجة النهائية أفضل بكثير. إذا لزم الأمر، قم بتصنيع المواعيد النهائية الضيقة بشكل معقول لتكثيف إحساسك بالهدف.

كلما تقدمت في طريقك، ستتعرض لمزيد من انتقادات الأشخاص. قد يكون بعضها بناءً ويستحق الاهتمام به، لكن الكثير منها يأتي من الحسد. يمكنك التعرف على الأخير من خلال لهجة الشخص العاطفية في التعبير عن آرائهم السلبية. يمضون قليلاً بعيداً، ويتحدثون بقسوة شديدة؛ يجعلونها شخصية، ويغرسون الشكوك حول قدرتك الشاملة، ويأكدون على شخصيتك أكثر من العمل؛ يفتقرون إلى تفاصيل محددة حول ماهية وكيفية التحسين. بمجرد اكتشافها، فإن الحيلة لا تتمثل في استيعاب هذه الانتقادات بأي شكل من الأشكال. أن تصبح دفاعياً هو علامة حصلوا عليها لك. بدلاً من ذلك، استخدم آرائهم السلبية لتحفيزك وإضافة شعورك بالهدف.

امتصّ الطاقة الهادفة. نحن البشر معرضون للغاية لمزاج وطاقة الآخرين. لهذا السبب، فأنت تريد تجنب الكثير من الاتصال بأولئك الذين لديهم إحساس منخفض أو خاطئ بالغرض.

من ناحية أخرى، تريد دائمًا محاولة العثور على والارتباط بالأشخاص الذين لديهم إحساس كبير بالهدف. قد يكون هذا المرشد المثالي أو المعلم أو الشريك في المشروع.

يميل هؤلاء الأشخاص إلى إبراز أفضل ما فيك، وستجد أنه من السهل وحتى من المنعش أن تتلقى انتقاداتهم.

في هذه الحالة، تريد أن تجد أشخاصًا براغماتيين وليسوا مجرد أشخاص يتمتعون بالجاذبية أو البصيرة. تريد مشورتهم العملية، واستيعاب روحهم في إنجاز الأمور. إن أمكن، اجمع من حولك مجموعة من الأشخاص من مختلف المجالات، كأصدقاء أو شركاء، يتمتعون بنفس الطاقة. سوف تساعد على رفع إحساس الآخر بالهدف. لا تتوجه للجمعيات أو المرشدين الافتراضيين. لن يكون لهم نفس التأثير.

أنشأ سلماً للأهداف تنازلياً. الانشغال بأهداف طويلة المدى سوف يجلب لك وضوحًا هائلًا وعزمًا كبيرًا. يمكن أن تكون هذه الأهداف - مشروع أو عمل لإنشاءه، على سبيل المثال - طموح نسبيًا، بما يكفي لإبراز أفضل ما لديك. المشكلة، مع ذلك، هي أنها تميل أيضًا إلى توليد القلق أثناء النظر إلى كل ما عليك فعله للوصول إليها من النقطة الحالية. لإدارة مثل هذا القلق، يجب عليك إنشاء سلم من الأهداف الصغيرة على طول الطريق، والوصول إلى الحاضر. هذه الأهداف تكون أكثر بساطة كلما نزلت السلم أكثر، ويمكنك تحقيقها في أطر زمنية قصيرة نسبيًا، مما يمنحك لحظات من الرضا وشعورًا بالتقدم. قسّم دائما المهام إلى مهام أصغر. كل يوم أو أسبوع يجب أن يكون لديك أهدافاً مصغرة. سيساعدك هذا على التركيز وتجنب التشابك أو الالتفافات التي ستهدر طاقتك.

في الوقت نفسه، سترغب في تذكير نفسك باستمرار بالهدف الأكبر، لتفادي فقدان المسار أو التورط في التفاصيل. عد بشكل دوري إلى رؤيتك الأصلية وتخيل الرضا الهائل الذي ستحصل عليه عندما يتعلق الأمر بالاستكمال. سيعطيك ذلك الوضوح ويلهمك إلى الأمام. سوف تحتاج أيضًا إلى درجة من المرونة مضمنة في العملية. في

لحظات معينة، تعيد تقييم تقدمك وتعديل الأهداف المختلفة حسب الضرورة، وتتعلم باستمرار من التجربة وتتكيف مع هدفك الأصلي وتحسّنه.

تذكر أن ما تتابعه هو سلسلة من النتائج والإنجازات العملية، وليس قائمة بالأحلام غير المحققة والمشاريع المجهولة. العمل بأهداف أصغر مدمجة سيبقيك في هذا الاتجاه.

إفقد نفسك في العمل. ولعل أكبر صعوبة ستواجهها في الحفاظ على إحساس عالٍ ومتسق بالهدف هو مستوى الالتزام المطلوب بمرور الوقت والتضحيات التي تترافق مع ذلك. عليك أن تتعامل مع لحظات كثيرة من الإحباط والملل والفشل، والإغراءات التي لا تنتهي في ثقافتنا لمزيد من المتعة الفورية.

لتعويض هذا الملل، يجب أن يكون لديك لحظات من التدفق يصبح فيها عقلك غارقًا جدًا في العمل الذي تنقله إلى ما وراء الأنا. تواجه مشاعر الهدوء العميق والفرح. أطلق عالم النفس أبراهام ماسلو على ذلك ب "تجارب الذروة" – بمجرد حصولك عليها، تكون قد تغيرت إلى الأبد. سوف تشعر بالإكراه لتكرارها. وعندما تشعر بالمكافأة على تفانيك وتضحياتك، سيتم تكثيف إحساسك بالهدف.

لا يمكن تصنيع هذه التجارب، ولكن يمكنك إعداد المسرح لها وزيادة احتمالاتك بشكل كبير. أولاً، من الضروري الانتظار حتى تصل إلى أبعد من ذلك في العملية – على الأقل أكثر من منتصف الطريق من خلال مشروع، أو بعد عدة سنوات من الدراسة في مجال عملك.

في مثل هذه اللحظات، سوف يمتلئ عقلك بشكل طبيعي بجميع أنواع المعلومات والممارسة، وقد حان وقت تجربة الذروة. ثانيًا، يجب أن تخطط لمنح نفسك وقتًا متقطعًا للعمل – بأكبر عدد ممكن من الساعات في اليوم قدر الإمكان، وأكبر عدد

من الأيام في الأسبوع. لهذا الغرض، يجب عليك التخلص بدقة من المستوى المعتاد من الانحرافات، حتى تخطط للاختفاء لفترة من الوقت.

ثالثًا، يجب أن يكون التركيز على العمل، وليس على نفسك أبدًا أو الرغبة في التقدير. فأنت تدمج عقلك مع العمل نفسه، وأي أفكار تدخلية من غرورك أو شكوك حول نفسك أو هواجس شخصية ستقطع التدفق. لن تجد هذا التدفق علاجيًا بشكل كبير فحسب، بل سيؤدي أيضًا إلى نتائج غير مبدعة.

انظر إلى هذا كشكل من أشكال التفاني الديني لعمل حياتك. سيؤدي هذا الإخلاص في نهاية المطاف إلى لحظات من الاتحاد مع العمل نفسه، ونوع من النشوة يستحيل أن تعبّر عنه إلى أن تختبره.

إغراء الأهداف الكاذبة

إن الجاذبية التي نشعر بها تجاه إيجاد هدف تأتي من عنصرين في الطبيعة البشرية. أولاً، لا يمكننا الاعتماد على الغرائز مثلما تفعل الحيوانات الأخرى، فنحن نحتاج إلى بعض الوسائل لإحساس الاتجاه، طريقة لتوجيه وتقييد سلوكنا. ثانياً، نحن البشر ندرك عقوبتنا كأفراد في عالم يضم مليارات الآخرين في عالم شاسع. نحن ندرك معدل الوفيات لدينا، وكيف سيتم ابتلاعنا في نهاية المطاف في الأبدية من الزمن. نحتاج أن نشعر بأننا أكبر من مجرد أفراد، وأن نكون مرتبطين بشيء يتجاوزنا.

يسعى كثير من الناس لخلق الهدف والشعور بالتعالي بثمن بخس، للعثور عليه في الطريقة الأسهل والأكثر سهولة، بأقل قدر من الجهد. مثل هؤلاء الناس يسلمون أنفسهم إلى أهداف زائفة، تلك التي تزود مجرد وهم بالهدف. يمكننا أن نقارنهم بأهداف

حقيقية بالطريقة التالية: الهدف الحقيقي يأتي من الداخل. إنه فكرة، نداء، إحساس بالمهمة التي نشعر بأننا مترابطون بها بشكل شخصي ووثيق. إنه خاص بنا؛ قد يكون مصدر إلهام لنا من الآخرين، لكن لا أحد يفرضه علينا ولا يمكن لأحد أن يأخذه. إذا كنا متدينين، فنحن لا نقبل العقيدة فقط؛ إذ نذهب من خلال التأمل الصارم ونجعل إيماننا الداخلي، وفياً لأنفسنا. تأتي الأغراض الخاطئة من مصادر خارجية – أنظمة الاعتقاد التي نبتلعها بالكامل، بما يتوافق مع ما يفعله الآخرون.

يقودنا الهدف الحقيقي إلى الأعلى، إلى مستوى أكثر إنسانية. نحسّن مهاراتنا ونشحذ عقولنا؛ ندرك إمكاناتنا ومساهمتنا في المجتمع. تؤدي الأهداف الخاطئة إلى الأسفل، إلى الجانب الحيواني من طبيعتنا — إلى الإدمان، وفقدان القوى العقلية، والمطابقة غير الواعية، والسخرية.

من الأهمية بمكان أن ندرك هذه الأشكال الخاطئة من الهدف. حتماً كلنا في مرحلة ما من حياتنا نقع عليها لأنها سهلة وشعبية ورخيصة. إذا تمكنا من القضاء على الدافع تجاه هذه الأشكال السفلية، فإننا ننجذب بشكل طبيعي نحو الأعلى، في بحثنا الذي لا مفر منه عن المعنى والغرض. فيما يلي خمسة من أكثر أشكال الأهداف الخاطئة شيوعًا.

السعي وراء المتعة: بالنسبة للكثيرين منا، يُعّد العمل مجرد ضرورة مزعجة للحياة. ما يحفزنا حقًا هو تجنب الألم، وإيجاد أكبر قدر ممكن من المتعة في وقتنا خارج العمل. يمكن أن تتخذ الملذات التي نتابعها أشكالًا مختلفة – الجنس، المنشطات، الترفيه، تناول الطعام، التسوق، المقامرة، البدع التكنولوجية، الألعاب من جميع الأنواع.

هذا الشكل من الأهداف الخاطئة أمر شائع للغاية في العالم اليوم، ويعزى ذلك إلى حد كبير إلى وفرة من الانحرافات التي يمكننا الاختيار من بينها. لكنه يتعارض مع

عنصر أساسي من الطبيعة البشرية: لدينا مستويات أعمق من المتعة، وعلينا أن نتعلم أن نحدّ من أنفسنا. إن قراءة كتاب واحد ممتاز واستيعاب أنفسنا فيه له تأثير مريح ورائع حيث نكتشف ثروات خفية داخله. في اللحظات التي لا نقرأ فيها، نفكر في الكتاب مرارًا وتكرارًا.

كلنا نحتاج لحظات ممتعة خارج العمل وطرق لتخفيف توترنا. لكن عندما نعمل بشعور بالغرض، فإننا نعرف قيمة الحدّ من أنفسنا، واختيار عمق التجربة بدلاً من المبالغة في التحفيز.

القضايا والعقائد: الناس بحاجة ماسة إلى الإيمان بشيء ما، وفي غياب أنظمة الإيمان الموحدة العظيمة، يتم ملء هذا الفراغ بسهولة بجميع أنواع القضايا المصغرة والطوائف. نلاحظ أن هذه المجموعات لا تميل إلى أن تدوم طويلاً. في غضون عشر سنوات يبدو بالفعل عفا عليها الزمن. أثناء وجودهم لفترة وجيزة، سوف يحل أتباعهم محل القناعة الشديدة والإيمان الشديد برؤية واضحة لما هم عليه بعد. لهذا الغرض، يتم العثور بسرعة على الأعداء ويقال إنهم مصدر كل ما هو خطأ في العالم. مثل هذه المجموعات تصبح وسيلة للناس للتنفيس عن مشاعر الإحباط والحسد والكراهية الشخصية.

يمكننا أن نتعرف على عبادة بسبب غموض ما يريده تلاميذها. لا يمكنهم وصف نوع العالم أو المجتمع الذي يرغبون فيه بعبارات ملموسة وعملية. يدور الكثير من سبب وجودهم حول التعاريف السلبية — تخلص من هؤلاء الأشخاص أو تلك الممارسات وسيصبح العالم جنة. ليس لديهم أي شعور بالإستراتيجية أو الطرق المحددة للوصول إلى أهدافهم الغامضة، وهي علامة واضحة على أن مجموعتهم تتعلق فقط بإطلاق العواطف.

المال والنجاح: بالنسبة للعديد من الناس، فإن السعي وراء المال والوضع يمكن أن يوفر لهم الكثير من التحفيز والتركيز. مثل هذه الأنواع ستفكر في أن اكتشاف نداءهم في الحياة هو مضيعة هائلة للوقت وفكرة قديمة. لكن على المدى الطويل، غالبًا ما تسفر هذه الفلسفة عن أكثر النتائج واقعية.

أولاً، في كثير من الأحيان تدخل هذه الأنواع في الحقل الذي يمكنها فيه تحقيق أقصى استفادة من الأموال. إنها تهدف لأعلى الرواتب. خياراتهم الوظيفية لها علاقة طفيفة أو لا علاقة لها بميولهم الفعلية. تميل الحقول التي يختارونها إلى أن تكون مزدحمة بصيادي المال ونجاح الآخرين، وبالتالي فإن المنافسة شرسة. إذا كانوا متحمسين بما يكفي، فقد يكونون على ما يرام لفترة من الوقت، ولكن مع تقدمهم في السن، يبدأون في الشعور بالراحة والملل قليلاً. يجربون طرق مختلفة للمال والنجاح. هم بحاجة الى تحديات جديدة. ولكن غالبًا ما يرتكبون أخطاء كبيرة في سعيهم المهووس للحصول على المال لأن تفكيرهم قصير جدًا.

ثانياً، إن المال والنجاح اللذين يأتيان أخيرًا يظلان أصليين ولا يتبعان غفلاً المسار الذي يتبعه الآخرون. إذا جعلنا كسبنا للمال هدفنا الأساسي، فلن نستثمر حقًا في تفردنا، وفي النهاية سيستبدل بنا شخص أصغر سناً وأكثر جوعًا.

الانتباه: لقد سعى الناس دائمًا إلى تحقيق الشهرة والاهتمام كوسيلة للشعور بالتضخم وأكثر أهمية. لقد أصبحوا يعتمدون على عدد الأشخاص الذين يصفقون، وحجم الجيش الذي يسيطرون عليه، وحشد رجال الحاشية الذين يخدمونهم. لكن هذا الإحساس الخاطئ بالهدف أصبح ديمقراطياً إلى حد كبير وواسع الانتشار عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

الآن يمكن لأي واحد منا تقريبًا أن يحظى بالاهتمام الذي لم يحلم به سوى الملوك والغزاة السابقين. تصبح صورتنا الذاتية واحترامنا الذاتي مرتبطان بالاهتمام الذي نتلقاه على أساس يومي.

كما هو الحال مع المال والنجاح، لدينا فرصة أكبر لجذب الانتباه من خلال تطوير شعور عالٍ بالهدف وخلق العمل الذي يجذب الناس إليه بشكل طبيعي. عندما يكون الاهتمام غير متوقعاً، كما هو الحال مع النجاح الذي حققناه فجأة، يصبح الأمر أكثر متعة.

الشكوكية: الشكوكية، والشعور بعدم وجود هدف أو معنى في الحياة، هو ما يجب أن نسميه "الفراغ كهدف". في عالم اليوم، مع تزايد خيبة الأمل من السياسة ونظم المعتقدات في الماضي، أصبح هذا الشكل من الأهداف الخاطئة شائعًا بشكل متزايد.

تنطوي هذه الشكوكية على بعض أو كل المعتقدات التالية: الحياة سخيفة، بلا معنى، وعشوائية. معايير الحقيقة أو التميز أو المعنى قديمة الطراز تمامًا. كل شيء نسبي. إن أحكام الناس هي ببساطة تفسيرات للعالم، وليست أفضل من غيرها. جميع السياسيين فاسدون، لذلك لا يستحق الأمر الانخراط حقًا. من الأفضل الامتناع عن التصويت أو اختيار زعيم يهدم كل ذلك عن عمد. الأشخاص الذين ينجحون في الوصول إلى هناك من خلال لعب النظام. أي شكل من أشكال السلطة يجب أن يكون غير موثوقاً به بشكل طبيعي. أنظر وراء دوافع الناس وسترى أنهم أنانيون. الواقع وحشي جدا وقبيح. الأفضل أن تقبل ذلك وتكون متشككا. من الصعب حقًا أخذ أي شيء بجدية؛ يجب أن نضحك فقط ونقضي وقتًا جيدًا.

وبصفتنا صيادين للغرض والمعنى، نريد التحرك في الاتجاه المعاكس. الواقع ليس وحشيًا وقبيحًا، فهو يحتوي على الكثير من الأشياء الجميلة والرائعة التي تستحق

العجب. ليس هناك ما هو أكثر روعة من الدماغ البشري نفسه – تعقيده، وإمكاناته غير المستغلة. نحن نريد أن ندرك بعض هذه الإمكانات في حياتنا، وليس أن نتحرك في موقف المتكاسل المتهكم.

نرى هدفًا وراء كل شيء نعيشه ونرى. في النهاية، ما نريده هو دمج الفضول والإثارة التي كانت لدينا تجاه العالم كأطفال، عندما بدا كل شيء تقريبًا ساحرًا، بذكائنا البالغ.

القانون الرابع عشر

قاوم الانسحاب نحو الأسفل للمجموعة – قانون المطابقة

لدينا جانب في شخصيتنا بأننا لا نُدرك بشكل عام – شخصيتنا الاجتماعية، والشخص المختلف الذي نصبحه عندما نعمل في مجموعات من الناس. في إطار المجموعة، نحاكي دون قصد ما يقوله الآخرون ويفعلونه. نفكر بشكل مختلف، ونكون أكثر اهتماماً بالتصديق والاعتقاد بما يعتقده الآخرون. نشعر بعواطف مختلفة، ونُصاب بمزاج المجموعة. نحن أكثر عرضة للمخاطرة، والتصرف بشكل غير عقلاني، لأن الجميع يفعل ذلك. هذه الشخصية الاجتماعية يمكن أن تهيمن على ما نحن عليه. بالاستماع إلى الآخرين وبالتوافق لسلوكنا لهم، نفقد ببطء الإحساس بتفرّدنا وقدرتنا على التفكير بأنفسنا. الحل الوحيد هو بتطوير الوعي الذاتي والفهم المتفوق للتغييرات التي تحدث داخلنا في المجموعات. بمثل هذا الذكاء، يمكننا أن نصبح فاعلين اجتماعيين متفوقين، قادرين على التكيف ظاهريًا والتعاون مع الآخرين على مستوى عالٍ، مع الحفاظ على استقلالنا وعقلانيتنا.

عندما يتعلق الأمر بالقادة، فإننا لا نراهم عمومًا كأشخاص عاديين. نميل إلى الشعور بالرهبة والتخويف إلى حد ما في وجودهم، كما لو كان لديهم بعض القوى الأسطورية الإضافية. عندما نفكر في منافس مجموعتنا الرئيسي أو عدوها الرئيسي، لا يسعنا إلا أن نشعر ببعض السخونة والغضب ونبالغ في أي صفات سلبية. إذا كان الآخرون في المجموعة يشعرون بالقلق أو الغضب من شيء ما، فغالبًا ما نكتسح في مزاج المجموعة. كل هذه مؤشرات خفية على أننا تحت تأثير المجموعة. إذا واجهنا التحولات المذكورة، يمكننا أن نتأكد من أن نفس الشيء يحدث مع زملائنا.

تخيل الآن بعض التهديدات الخارجية لرفاهية أو استقرار مجموعتنا، وهي أزمة من نوع ما. ستتكثف جميع ردود الفعل من خلال الضغط، ويمكن أن تصبح مجموعتنا المتطورة المتحضرة متقلبة للغاية. سوف نشعر بضغوط أكبر لإثبات ولائنا ومواكبة أي شيء تدافع عنه المجموعة. سنكون عرضة لموجات أقوى من العواطف الفيروسية، بما في ذلك الذعر أو الكراهية أو العظمة. يمكن أن تنقسم مجموعتنا إلى فصائل بديناميكيات قبلية. يمكن للقادة الكاريزميين الظهور بسهولة لاستغلال هذا التقلب. إذا دُفعت بعيداً بما فيه الكفاية، فإن احتمال العدوان يكمن تحت سطح أي مجموعة تقريباً. ولكن حتى لو كنا نمنع العنف العلني، فإن الديناميكية البدائية التي تتولى زمام الأمور يمكن أن يكون لها عواقب وخيمة، لأن المجموعة تبالغ في رد الفعل وتتخذ القرارات بناءً على مخاوف مبالغ فيها أو إثارة لا يمكن السيطرة عليها.

لمقاومة هذا السحب الهبوطي الذي تمارسه المجموعات حتماً علينا، يجب أن نجري تجربة مختلفة تمامًا في الطبيعة البشرية، مع وضع هدف بسيط في الاعتبار – لتطوير القدرة على فصل أنفسنا عن المجموعة وخلق مساحة ذهنية لتفكير حقيقي مستقل. نبدأ هذه التجربة من خلال قبول حقيقة التأثير القوي للمجموعة علينا. نحن صادقون بقوة مع أنفسنا، ندرك كيف أن حاجتنا إلى التوافق يمكن أن تشوه وتشكّل تفكيرنا. هل هذا القلق أو الشعور بالغضب الذي نشعر به يأتي من الداخل بالكامل، أم أنه مصدر إلهام من المجموعة؟ يجب أن نلاحظ ميلنا إلى شيطنة العدو والسيطرة عليه. يجب أن ندرب أنفسنا على عدم تبجيل قادتنا بشكل أعمى؛ نحن نحترمهم لإنجازاتهم دون الشعور بالحاجة إلى تأليه. يجب أن نكون حذرين بشكل خاص حول أولئك الذين لديهم جاذبية جذابة، ومحاولة إزالة الغموض عنهم وسحبهم إلى الأرض. مع هذا الوعي، يمكننا أن نبدأ في المقاومة والانفصال.

كجزء من هذه التجربة، يجب علينا ألا نقبل الطبيعة البشرية فحسب، بل يجب أن نتعامل مع ما يجب أن نجعله مثمرًا. نشعر حتماً بالحاجة إلى المكانة والاعتراف، لذلك دعونا لا ننكر ذلك. بدلاً من ذلك، دعنا ننمي هذا الوضع والاعتراف من خلال عملنا الممتاز. يجب أن نقبل حاجتنا إلى الانتماء إلى المجموعة وإثبات ولائنا، ولكن دعونا نفعل ذلك بطرق أكثر إيجابية – من خلال التشكيك في قرارات المجموعة التي ستلحق الضرر بها على المدى الطويل، من خلال تقديم آراء متباينة، وتوجيه المجموعة نحو اتجاه أكثر عقلانية، بلطف وبطريقة استراتيجية. دعونا نستخدم الطبيعة الفيروسية للعواطف في المجموعة ولكن باللعب على مجموعة مختلفة من العواطف: من خلال الحفاظ على الهدوء والصبر، والتركيز على النتائج والتعاون مع الآخرين لإنجاز أشياء عملية، يمكننا أن نبدأ في نشر هذه الروح في جميع أنحاء المجموعة. ومن خلال إتقان الجزء البدائي من شخصيتنا ببطء داخل البيئة الساخنة للمجموعة، يمكننا أن نظهر كأفراد مستقلين حقًا وعقلانيين – النقطة النهائية لتجربتنا.

مفاتيح للطبيعة البشرية

دعنا نطلق على النوع من مجال القوة غير المرئي الذي يؤثر على مجموعة من الناس ويربطها من خلال الأحاسيس المشتركة ويخلق شعورًا قويًا بالاتصال، بـ "القوة الاجتماعية".

إذا واجهنا مجال القوة هذا كغرباء، فذلك يميل إلى إثارة القلق. على سبيل المثال، نجد أنفسنا نسافر إلى مكان به ثقافة مختلفة تمامًا عن ثقافتنا. أو نبدأ العمل في مكان العمل حيث يبدو أن لدى الأشخاص طريقتهم الخاصة فيما يتعلق ببعضهم البعض، بلغة سرية من نوع ما. أو نسير في حي من طبقة اجتماعية مختلفة كثيرًا عما اعتدنا

عليه – أغنى أو أفقر كثيرًا. في هذه اللحظات، ندرك أننا لا ننتمي إلى ذلك، وأن الآخرين ينظرون إلينا بوصفنا غرباء، ومن أعماقنا نشعر بعدم الارتياح واليقظة بشكل غير معتاد، رغم أنه في الواقع قد لا يكون لدينا شيء نخشاه حقًا.

يمكننا ملاحظة العديد من العناصر المثيرة للاهتمام للقوة الاجتماعية:

أولاً، إنه موجود داخلنا وخارجنا في نفس الوقت. عندما نختبر الأحاسيس الجسدية المذكورة أعلاه، فإننا على يقين من أن الآخرين من جانبنا يشعرون بنفس الشيء. نشعر بالقوة في الداخل، لكننا نفكر فيها خارج أنفسنا أيضًا. هذا إحساس غير عادي، ربما يعادل ما نشعر به عندما نكون في حالة حب ونختبر طاقة مشتركة تمر بيننا وبين المحبوب.

يمكننا أن نقول أيضًا أن هذه القوة تختلف، اعتمادًا على حجم وكيمياء المجموعة المعينة. بشكل عام ، كلما كانت المجموعة أكبر، كلما كان التأثير أشد. إذا كان القائد يتمتع بشخصية جذابة وينفجر بالطاقة، فإن ذلك ينتقل عبر المجموعة أو الجماهير المتجمعة. إذا كان هناك عدد كبير من الأفراد لديهم ميل عاطفي معين نحو الغضب أو الفرح، فإن ذلك سيغير المزاج الجماعي.

وأخيراً، نحن منجذبون إلى هذه القوة. نشعر بانجذاب إلى الأرقام – ملعب مليء بالداعمين الحزبيين لفريق، وجوقات من الناس يغنون، ومسيرات، وكرنفالات، وحفلات موسيقية، وتجمعات دينية، ومؤتمرات سياسية. في هذه الحالات، نستعيد ما ابتكره أجدادنا وصقلوه – تجمع العشيرة، والجنود المحشودة الذين كانوا يتجولون في صفوف حول أسوار المدينة، والمشاهد المسرحية والمجالدة. بطرح الأقلية التي تشعر بالخوف من مثل هذه التجمعات، لدينا عمومًا حب الحشود الحزبية من أجلها نفسها. أنها تجعلنا نشعر بالحياة والحيوية. يمكن أن يصبح ذلك إدمانًا – نشعر بأننا مضطرون

إلى تعريض أنفسنا لهذه الطاقة مرارًا وتكرارًا. الموسيقى والرقص تجسد هذا الجانب من القوة الاجتماعية.

يمكننا ملاحظة جانب آخر من جوانب القوة الاجتماعية، في شكلها العكسي: عندما نواجه فترة طويلة من العزلة. نعلم من روايات السجناء في الحبس الانفرادي والمستكشفين المعزولين في المناطق النائية أنهم بدأوا يشعرون بانفصال عن الواقع والشعور بأن شخصياتهم تتفكك. يصبحون عرضة للهلوسة. ما يفتقدونه أكثر من أي شيء آخر، ليس مجرد وجود أشخاص بالقرب منهم، ولكن عيون الآخرين تنظر إليهم.

هذه هي القوة الاجتماعية على مستواها الأساسي – فقط أعين الآخرين يمكنهم طمأنتنا بأننا حقيقيون وكاملون وأننا ننتمي. يمكن للقوة الاجتماعية أن تُشعر بنفسها في عوالمنا الافتراضية والحشود الافتراضية. إنها أقل كثافة من التواجد في حشد فعلي، لكن يمكننا أن نشعر بوجود الآخرين بطريقة تشبه الوهمية من خلال الشاشة (داخلنا وخارجنا)، ونتشاور باستمرار مع هواتفنا الذكية كنوع من العيون البديلة علينا.

إفهم: القوة الاجتماعية ليست إيجابية ولا سلبية. إنه ببساطة جزء فسيولوجي من طبيعتنا. ومع ذلك، يمكن استخدام القوة الاجتماعية وتشكيلها لأغراض إيجابية، على مستوى عالٍ من التعاون والتعاطف، من أجل قوة تصاعدية، نواجهها عندما نخلق شيئًا معًا في مجموعة.

المشكلة التي نواجهها كحيوانات اجتماعية ليست أننا نواجه هذه القوة، والتي تحدث تلقائيًا، ولكننا في حالة إنكار وجودها. نحن نتأثر بالآخرين دون أن ندرك ذلك. اعتدنا على متابعة ما يقوله الآخرون وما يفعلونه، فقدنا القدرة على التفكير لأنفسنا. عندما نواجه قرارات حاسمة في الحياة، فإننا ببساطة نقوم بتقليد ما قام به الآخرون أو الاستماع إلى أشخاص يقومون ببغاء الحكمة التقليدية. هذا يمكن أن يؤدي إلى العديد

من القرارات غير المناسبة. نحن أيضًا نفقد الاتصال بما يجعلنا فريدين، مصدر قوتنا كأفراد.

قد يختار بعض الناس، الذين يدركون هذه الميول في طبيعتنا، التمرد ويصبحوا غير متطابقين. ولكن ذلك يمكن أن يكون بنفس القدر من الطيش والتدمير الذاتي. نحن مخلوقات اجتماعية. اننا نعتمد على قدرتنا على العمل مع الآخرين. التمرد من أجل ذاته سيهمّشنا ببساطة.

ما نحتاجه أكثر من أي شيء آخر هو الذكاء الجماعي. يتضمن هذا الذكاء فهماً شاملاً لتأثير المجموعات على تفكيرنا وعواطفنا؛ مع هذا الوعي، يمكننا مقاومة السحب الهبوطي. ويشمل أيضًا فهم كيفية عمل المجموعات البشرية وفقًا لقوانين وديناميكيات معينة، والتي يمكن أن تسهّل التنقل عبر هذه المساحات. من خلال مثل هذا الذكاء، يمكننا أن نؤدي رقصة دقيقة – يمكننا أن نصبح ممثلين اجتماعيين موهوبين ونتناسب مع الخارج، مع الحفاظ داخليًا على مسافة وبعض المساحة العقلية للتفكير لأنفسنا. مع درجة الاستقلال هذه، يمكننا اتخاذ قرارات في الحياة تتناسب مع من نحن ومع ظروفنا.

لاكتساب هذا الذكاء، يجب علينا دراسة واتقان وجهي القوة الاجتماعية الموضحة أعلاه – التأثير الفردي للمجموعات علينا والأنماط والديناميكيات التي تميل المجموعات إلى الوقوع فيها دائمًا.

التأثير الفردي

الرغبة في الاندماج: لنفترض أنك تدخل مجموعة، كجزء من وظيفة جديدة على سبيل المثال. بينما تحاول التكيّف مع البيئة، فأنت تدرك أن الناس يتفحصونك ويحكمون عليك كأجنبي. على المستوى غير اللفظي، تشعر بأن أعينهم تدققك بحثًا عن أدلة. تبدأ في التساؤل: هل أنا لائق؟ هل قلت الأشياء الصحيحة؟ ماذا يفكرون بي؟ التأثير الأول والأولي عليك في أي مجموعة هو الرغبة في الانماج وتوطيد حسّ الشعور بالانتماء. كلما اندمجت أكثر، كلما شكّلت تحديًا أقلّ للمجموعة وقيمها. هذا سوف يقلل من التدقيق الذي تواجهه والقلق الذي يأتي معه.

الطريقة الأولى للقيام بذلك هي من خلال المظاهر. أنت ترتدي وتقدّم نفسك أكثر أو أقل كما يفعل الآخرون في المجموعة. هناك دائمًا نسبة مئوية صغيرة من الأشخاص الذين يحبون التميُّز في مظهرهم ولكنهم قادرون على التوافق عندما يتعلق الأمر بالأفكار والقيم.

الطريقة الثانية والأكثر أهمية في الاندماج هي تبني أفكار المجموعة ومعتقداتها وقيمها. قد تبدأ في استخدام تعبيرات لفظية مماثلة كالآخرين، علامة على ما يحدث تحت السطح. أفكارك الخاصة تتشكل ببطء مع أفكار المجموعة.

قد يهاجم بعض الأشخاص ظاهريًا مثل هذه المطابقة، لكنهم عادة ما يكونون هم من يتم إطلاقهم أو تهميشهم في النهاية. قد تتمسك ببعض المعتقدات أو الآراء الخاصة التي تحتفظ بها لنفسك إلى حد كبير، ولكن ليس على القضايا المهمة للمجموعة. كلما طالت فترة وجودك في المجموعة، كلما كان هذا التأثير أقوى وأكثر مكراً.

أنت لست على علم بكل ذلك كما يحدث لك. يحدث دون وعي. في الواقع، سوف تميل إلى إنكار هذا التطابق على الإطلاق. سوف تتخيل أنك قد توصلت إلى هذه

الأفكار بنفسك، وأنك اخترت أن تصدق ذلك وتعتقد به. لا تريد مواجهة القوة الاجتماعية التي تعمل عليك وتتسبب في اندماجك وتعزيز شعورك بالانتماء. على المدى الطويل، من الأفضل مواجهة موافقتك مع روح المجموعة بحيث يمكنك إدراكها فور حدوثها والتحكم في العملية إلى حد ما.

الحاجة إلى الأداء: ليس فقط أننا نلتزم بالمظاهر والتفكير، بل أننا نبالغ في موافقتنا ونُظهِر للآخرين أننا ننتمي. في المجموعة، نصبح ممثلين، ونقول ما نقوله ونفعله حتى يقبلنا الآخرون ويحبوننا ويروننا كأعضاء مخلصين للفريق. يتغير أداءنا اعتمادًا على حجم المجموعة وتركيبتها الخاصة – الرؤساء أو الزملاء أو الأصدقاء.

كجزء من هذا الأداء، نقوم بتقليل عيوبنا وعرض ما نعتبره نقاط القوة لدينا. ندّعي الثقة. نتصرف أكثر من منطلق الإيثار. أظهرت الدراسات أنه من المرجح أن نقدم المال أو نساعد شخصًا ما على عبور الطريق عندما ينظر إلينا الآخرون.

في المجموعة، نتأكد من أن الناس يرون أننا ندعم القضايا الصحيحة؛ ننشر آرائنا التقدمية بشكل بارز على وسائل التواصل الاجتماعي.

كما نتأكد من أن الآخرين يروننا نعمل بجد ونضع ساعات إضافية. عندما نكون وحدنا، فإننا في كثير من الأحيان نتمرن في أذهاننا على أشياء سنقولها أو نفعلها من أجل أدائنا التالي.

لا تتخيل أنه من الأفضل أن تكون نفسك طبيعيًا أو أن تثور ضد ذلك. لا يوجد شيء غير طبيعي أكثر من الحدّ من هذه الحاجة للأداء. إذا كنت تريد أن تبدو طبيعيًا، كما لو كنت مرتاحًا مع نفسك، فعليك أن تتصرف بهذا الدور؛ عليك أن تدرب نفسك على عدم الشعور بالتوتر وتشكيل مظهرك بحيث لا تزعج الناس أو قيم المجموعة

بطبيعتك. أولئك الذين غرقوا ورفضوا أداء أعمالهم انتهوا مهمّشين في النهاية، لأن المجموعة تطرد هذه الأنواع دون وعي.

في أي حال، يجب أن لا تشعر بالعار حيال هذه الحاجة؛ لا يوجد أمر يمكنك القيام به حيال ذلك على أي حال، لأننا في المجموعة نقوم بتشكيل سلوكنا اللاشعوري لنندمج. من الأفضل أن تكون على دراية، والاحتفاظ بتلك المسافة الداخلية، وتحويل نفسك إلى ممثل واعٍ متفوق، قادر على تغيير تعبيرك لتناسب المجموعة الفرعية وإقناع الناس بصفاتك الإيجابية.

العدوى العاطفية: عندما كنا أطفال، كنا حساسين للغاية لأمزجة وعواطف والدتنا؛ ابتسامتها تثير ابتسامتنا، والقلق يجعلنا متوترين. لقد طوّرنا هذه الدرجة العالية من التعاطف مع عواطف الأم كآلية البقاء على قيد الحياة منذ فترة طويلة. مثل جميع الحيوانات الاجتماعية، نحن مستعدون منذ سن مبكرة إلى الإحساس والتقاط مشاعر الآخرين، وخاصة المقربين منا. هذا هو التأثير الثالث للمجموعة علينا – عدوى العواطف. عندما نكون وحدنا، فإننا ندرك حالتنا المزاجية المتغيرة، ولكن في اللحظة التي ندخل فيها المجموعة ونشعر بعيون الآخرين علينا، فإننا ندرك على المستويات اللاواعية أمزجتهم وعواطفهم، والتي، إذا كانت قوية بما يكفي، يمكن أن تحل محل تلك الخاصة بنا.

بعض المشاعر معدية أكثر من غيرها، فالقلق والخوف هما الأقوى على الإطلاق. المشاعر الأخرى شديدة العدوى هي الفرح والإثارة والتعب واللامبالاة والغضب الشديد والكراهية. الرغبة هي أيضا معدية للغاية. إذا رأينا أن الآخرين يرغبون في امتلاك شيء ما أو اتباع اتجاه جديد، فنحن مصابون بسهولة بنفس الدافع.

يمكنك ملاحظة ذلك بنفسك من خلال النظر إلى مشاعرك في الوقت الحالي ومحاولة فك التأثير الذي قد يكون للآخرين عليها. هل الخوف الذي تشعر به مرتبط بشيء يواجهك بشكل مباشر، أم أنه أكثر استعارة، مستمد مما سمعته أو شعرت به من الآخرين؟ حاول ان تكتشف ذلك عند حدوثه. تعرّف على المشاعر الأكثر معدية بالنسبة لك، وكيف تتبدّل مشاعرك مع المجموعات والمجموعات الفرعية المختلفة التي تمر بها. الوعي بذلك يمنحك القدرة على التحكم فيه.

فرط اليقين: عندما نكون وحدنا ونفكر في قراراتنا وخططنا، فإننا نشعر بطبيعة الحال بالشكوك. هل اخترنا المسار الوظيفي الصحيح؟ هل قلنا الشيء الصحيح للحصول على الوظيفة؟ هل نعتمد أفضل إستراتيجية؟ ولكن عندما نكون في المجموعة، يتم تحييد هذه الآلية العاكسة المشكوك فيها. دعنا نقول أن على المجموعة اتخاذ قرار بشأن إستراتيجية مهمة. نحن نشعر بالحاجة الملحة للعمل. الجدال والتداول متعبان، وأين سينتهي ذلك؟ نشعر بالضغط لاتخاذ القرار والتأجيل. إذا عارضنا، فقد نكون مهمشين أو مستبعدين، ونتراجع عن مثل هذه الاحتمالات.

علاوة على ذلك، إذا بدا أن الجميع يتفقون على أن هذا هو المسار الصحيح للعمل، فنحن مضطرون إلى الشعور بالثقة حيال القرار. وبالتالي فإن التأثير الرابع علينا هو جعلنا نشعر بمزيد من اليقين بشأن ما نقوم به نحن وزملائنا، مما يجعلنا أكثر عرضة للمخاطرة.

هذا هو ما يحدث في الهوس والفقاعات المالية – إذا كان الجميع يراهن على سعر أسهم معينة أو الرهون العقارية عالية المخاطر، فيجب أن يكون ذلك أمرًا أكيدًا. أولئك الذين يثيرون الشكوك هم ببساطة حذرون للغاية. كأفراد، من الصعب مقاومة ما يبدو أن الآخرين متأكدون حوله. لا نريد التفويت. علاوة على ذلك، إذا كنا بين عدد قليل من الذين اشتروا هذا السهم، وفشل، فسوف نشعر بالسخرية والخجل. لكن إذا كان

الآلاف يفعلون الأمر نفسه، فنحن محميون من الشعور بالمساءلة، مما يزيد من احتمال أن نتحمل هذه المخاطر في إطار المجموعة.

كلما شعرت بالثقة بشكل غير عادي وبالتحمّس لخطة أو فكرة، يجب عليك التراجع وقياس ما إذا كان تأثير مجموعة فيروسية يعمل عليك. إذا تمكنت من فصل نفسك للحظة عن الإثارة، فقد تلاحظ كيف يتم استخدام تفكيرك في ترشيد مشاعرك، لتأكيد اليقين الذي تريد أن تشعر به. لا تتخلى أبدًا عن قدرتك على الشك في الخيارات الأخرى والتأمل فيها والنظر فيها – فالعقلانية كفرد هي حمايتك الوحيدة من الجنون الذي يمكنه التغلب على المجموعة.

ديناميكيات المجموعة

فيما يلي أكثر الديناميكيات شيوعًا التي يجب أن تدرسها في المجموعات التي تنتمي إليها أو تمر بها.

ثقافة المجموعة: عندما نسافر إلى بلد آخر، فإننا ندرك الاختلافات في الثقافة عن بلدنا. ليس فقط أن السكان لديهم لغتهم الخاصة، ولكن لديهم أيضًا عادات وطرق النظر إلى العالم والتفكير المختلفين عن عاداتنا. كل ذلك هو جزء من القوة الاجتماعية التي تمزج وتجمع المجموعة معًا وفقًا للكيمياء المعينة لأعضائها.

هناك أمران يجب مراعاتهما: أولاً، ستركز الثقافة غالبًا على المثل العليا التي تتخيلها المجموعة لنفسها – ليبرالية وحديثة وتقدمية وتنافسية بلا رحمة ولائقة وغير ذلك. قد لا ترقى المجموعة إلى هذا المثل الأعلى، ولكن إلى الحد الذي تحاول أن تعمل فيه، تعمل المثالية كخرافة تربط أعضاء المجموعة. ثانياً، ستعكس هذه الثقافة في كثير من

الأحيان مؤسسي المجموعة، خاصةً إذا كانت لديهم شخصية قوية. بأسلوبهم الجامد أو السائب، وضعوا طابعهم على المجموعة، حتى لو كان العدد بالآلاف. لكن القادة الذين يدخلون مجموعة أو شركة لديها ثقافة ثابتة سيجدون أنفسهم مستوعبين تمامًا لهذه الثقافة، على الرغم من أنهم قد يفكرون في تغييرها.

من الأفضل أن تدرك أنه كلما كانت المجموعة أكبر وثقافتها أكثر رسوخًا بمرور الوقت، زاد احتمال سيطرتها عليك مقارنة بغيرها.

أمرٌ واحد يجب مراعاته: بغض النظر عن نوع الثقافة، أو إلى أي مدى يمكن أن تكون كاسحة في نشأتها، فكلما طال وجود المجموعة وكلما كبر حجمها، أصبحت أكثر محافظة. هذه نتيجة حتمية للرغبة في التمسك بما صنعه الناس أو بَنوه، والاعتماد على طرق مجربة وحقيقية للحفاظ على الوضع الراهن. غالبًا ما تكون هذه النزعة المحافظة هي موت المجموعة، لأنها تفقد القدرة على التكيف ببطء.

قواعد المجموعة ورموزها: بالنسبة لأي مجموعة بشرية، فإن الفوضى والغوغائية مزعجتان للغاية. وهكذا تتطور معايير السلوك والقواعد الخاصة بكيفية القيام بالأشياء وتصبح سريعة. لا تتم كتابة هذه القواعد والرموز مطلقًا ولكنها ضمنية. انتهكها بطريقة ما وتخاطر بأن تصبح بدون مجموعة أو حتى تُطرد منها، دون معرفة السبب بالضرورة. وبهذه الطريقة، تفرض المجموعة نظامها الخاص دون الحاجة إلى سنّ ونشر سياستها بشكل نشط. ستنظم هذه الانظمة المظاهر المقبولة، ومدى التشجيع على التحدث الحر في الاجتماعات، ونوعية الطاعة فيما يتعلق بأصحاب العمل، وأخلاقيات العمل المتوقعة، وما إلى ذلك.

عندما تكون جديدًا في مجموعة ما، يجب أن تولي اهتمامًا إضافيًا لهذه الرموز الضمنية. انظر إلى من يصعد ومن يقع ضمن المجموعة – علامات على المعايير

التي تحكم النجاح والفشل. هل ينبع النجاح أكثر من النتائج أم من التمزق السياسي؟ انظر كيف يعمل الناس بجد عندما لا يلاحظهم الرؤساء. يمكنك العمل بجد أو القيام بعمل جيد للغاية وتجد نفسك مطروداً لجعل الآخرين يبدون سيئين. هناك حتما أبقار مقدسة داخل المجموعة – أشخاص أو معتقدات لا يتم انتقادها أبدًا. أنظر في كل هذه الأسلاك الشائكة التي يجب تجنبها بأي ثمن. في بعض الأحيان يخدم عضو معين من المناصب العليا كشرطي فعلي أو شرطية لهذه القواعد والمدونات. حدّد هؤلاء الأفراد وتجنب أي احتكاك معهم. لا يستحقون كل هذا العناء.

بلاط المجموعة: يتشكّل البلاط اليوم حول المدير التنفيذي للفيلم، ورئيس القسم الأكاديمي، والرئيس التنفيذي لمشروع تجاري، أو الزعيم السياسي، أو صاحب معرض فني، أو ناقد أو فنان يتمتع بالقوة الثقافية. في مجموعة كبيرة، سيتم إنشاء فروع فرعية حول رؤساء الأقسام الفرعية. كلما كان القائد أقوى، زادت حدّة التلاعبات. قد يبدو رجال الحاشية مختلفون الآن، لكن سلوكهم واستراتيجياتهم متشابهة إلى حد كبير. يجب أن تأخذ علماً ببعض هذه الأنماط السلوكية.

أولاً، يجب أن يحظى رجال الحاشية باهتمام الزعماء ويسعون لنيل الحظوة بطريقة ما. إن الطريقة الأكثر إلحاحًا للقيام بذلك هي الإطراء، لأن القادة لديهم حتماً غرورًا كبيرًا وجوعًا للتأكد من صحة رأيهم العالي. الإطراء يمكن أن يفعل المعجزات، لكنه يأتي مع المخاطر. إذا كان الأمر واضحًا للغاية، فإن المادح يبدو يائساً، ومن السهل رؤية ذلك من خلال الاستراتيجية. ضع في اعتبارك أن أشكال الإطراء المقبول ستختلف في كل بلاط. قم بتكييف الإطراء مع روح المجموعة، واجعلها غير مباشرة قدر الإمكان.

بالطبع، من الحكمة دائمًا إقناع الرؤساء بكفاءتك وجعلهم يعتمدون على فائدتك، لكن كن حذرًا في اعتماد هذا الأمر كثيرًا: إذا شعروا أنك جيد جدًا فيما تفعله، فقد يخشون

اعتمادهم عليك ويتساءلون عن طموحك. اجعلهم يشعرون بالراحة في التفوق الذي يعتقدون أنهم يمتلكونه.

ثانياً، يجب أن تولي اهتمامًا كبيرًا لأهل الحاشية الآخرين. إن الظهور على أنك رائع أو ساحر للغاية، سوف يثير الحسد، وسوف تموت بألف لدغة. أنت تريد أكبر عدد ممكن من رجال الحاشية إلى جانبك. تعلّم التقليل من شأن نجاحاتك، والاستماع (أو التظاهر بالاستماع) بعمق إلى أفكار الآخرين، ومنحهم استراتيجياً الائتمان والثناء في الاجتماعات، مع الانتباه إلى عدم الأمان. إذا اضطررت إلى اتخاذ إجراءات ضد بعض الحشود، فاجعله غير مباشر قدر الإمكان، والعمل على عزلهم ببطء في المجموعة، وأن لا يبدو ذلك أبدًا عدوانيًا.

ثالثًا، يجب أن تكون على دراية بأنواع الحاشية التي ستجدها في معظم أنواع البلاط والمخاطر التي قد تشكلها. ضع في اعتبارك أنه لا توجد طريقة لإلغاء الاشتراك في البلاط. محاولة التصرف بشكل متفوق على الألعاب السياسية أو الحاجة إلى الإغراء ستجعلك تبدو مريبًا للآخرين؛ لا أحد يحب موقف القداسة. كل ما ستحصل عليه من أجل "صدقك" هو تهميشك.

عدو المجموعة: اليوم، في عالمنا العصري الحديث، ستلاحظ الديناميكية القديمة بشكل مستمر في اللعب: ستركز أي مجموعة بشكل عكسي على بعض الأعداء المكروهين، سواء كانوا حقيقيين أو متخيلين، للمساعدة في جمع القبيلة معًا.

منذ زمن سحيق، استغل القادة هذا العدو المنعكس للسلطة، مستخدمين وجود المنافس أو العدو لتبرير أي شيء تقريبًا وتشتيت الانتباه عن عيوبهم. سيتم وصف العدو بأنه "غير أخلاقي" أو "غير عقلاني" أو "غير جدير بالثقة" أو "عدواني". لا يحب أي

طرف أن يعترف بأنه ليس محضًا في أخلاقياته، أو لديه نوايا عدوانية، أو يحكمه العاطفة – إنه دائمًا الجانب الآخر.

انظر إلى المجموعة التي تنتمي إليها، وسترى حتماً نوعًا من العدو أو الرجل العنكبوت الذي يجب صده. ما تحتاجه هو القدرة على فصل نفسك عن هذه الديناميكية ورؤية "العدو" كما هو، بدون التشوهات. لن ترغب في إظهار شكوك بشكل علني – فقد يُنظر إليك على أنك خائن. بدلاً من ذلك، ابقِ عقلك منفتحاً حتى تتمكن من مقاومة الشدّ الى الأسفل وردود الفعل المفرطة التي تأتي من هذه المشاعر القبلية.

فصائل المجموعة: على مدار فترة كافية، سيبدأ الأفراد في المجموعة في الانقسام إلى فصائل. سبب هذه الديناميكية بسيط: في المجموعة، نحصل على دفعة نرجسية من التواجد حول من يشاركنا قيمنا. لكن في مجموعة يزيد حجمها عن حدّ معين، يصبح ذلك واضحاً للغاية. الاختلافات بين الأعضاء تصبح ملحوظة. يتم تقليل قدرتنا على التأثير على المجموعة كأفراد. نريد شيئًا أكثر إلحاحًا، ولذا فإننا نشكّل مجموعات فرعية وعصابات مع أولئك الذين يبدو أنهم أكثر شبهاً بنا، مما يعيدنا إلى هذا النرجسي. في هذه المجموعة الفرعية، لدينا الآن القدرة على التقسيم، مما يًزيد من شعور أعضائها بالأهمية الذاتية. يحدث هذا الانقسام دون وعي، كما لو كان يستجيب للقوانين الميكانيكية للانشطار الجماعي.

إذا حصل فصيل على قوة كافية، فسيبدأ أعضاؤه في إعطاء الأولوية لمصالحهم على مصالح المجموعة الكبرى. يحاول بعض القادة استغلال هذه الديناميكية من خلال استبعاد أحد الفصائل عن الآخر، في شكل فرق تسد: كلما كانت الفصائل تتقاتل، كلما أصبحت أضعف، وكلما زادت القوة بين يدي الرجل أو المرأة على القمة. يمكن أن تصبح الفصائل قوية إلى حد أنها تتولى السيطرة على الزعماء أنفسهم وتسيطر

عليهم. من الأفضل تمتين المجموعة بأكملها من خلال خلق ثقافة إيجابية تثير وتوحّد أعضائها، مما يجعل الفصائل أقل جاذبية.

أحد الفصائل التي يجب إيلاء اهتمام خاص لها هو الفصيل الذي يتم تشكيله من قِبل أولئك الموجودين في المستويات العليا، والذي يمكننا تحديده على أنه النُخَب في المجموعة. على الرغم من أن النُخَب نفسها تنقسم أحيانًا إلى فصائل متنافسة، وفي أكثر الأحيان، عندما يتحول الضغط إلى الدفع، فإنهم سيتحدون ويعملون للحفاظ على مكانتهم المميزة.

مهمتك كطالب للطبيعة البشرية ذات شقين: أولاً، يجب أن تصبح مراقباً بارعًا لنفسك وأنت تتفاعل مع مجموعات من أي حجم. ابدأ بافتراض أنك لست فردًا تقريبًا كما تتخيل. إلى حد كبير، تتأثر أفكارك ونظام معتقداتك بشدة بالأشخاص الذين ربّوك وزملائك في العمل وأصدقائك والثقافة عمومًا. كن صريحاً بلا رحمة مع نفسك. أنظر كيف تتغير أفكارك ومعتقداتك كلما طالت مدة بقائك في وظيفة أو ضمن مجموعة معينة. أنت تحت ضغط خفي للالتفاف والتوافق، وسوف تتجاوب مع ذلك دون أن تدرك ذلك.

نحن جميعاً لدينا استعداد لتأثير المجموعة. ما يجعلنا أكثر نفاذاً هو انعدام الأمن لدينا. إذا كنت تشعر بالقوة والثقة بشأن ما يجعلك فريدًا – أذواقك وقيمك وتجربتك الخاصة – فيمكنك مقاومة تأثير المجموعة بسهولة أكبر. علاوة على ذلك، من خلال الاعتماد على عملك وإنجازاتك لترسيخ رأيك الشخصي، فلن تكون مرتبطًا بشكل مستمر بالسعي للحصول على الموافقة والاهتمام.

لا يعني ذلك أنك تصبح مغمورًا ذاتيا أو معزولًا عن المجموعة – فأنت تقوم ظاهريًا ما بوسعك لتناسبها، ولكن في الداخل تقوم بإخضاع أفكار ومعتقدات المجموعة لتدقيق

مستمر، ومقارنتها بأجزائك الخاصة أو تكييفها أو رفض تلك التي تتعارض مع تجربتك. أنت تركز على الأفكار نفسها، وليس على مصدرها.

مهمتك الثانية هي أن تصبح مراقبًا بارزًا للمجموعات التي تنتمي إليها أو تتفاعل معها. اعتبر نفسك عالم أنثروبولوجيا يدرس العادات الغريبة لقبيلة أجنبية. أنظر بعمق إلى ثقافة مجموعتك، وكيف "تشعر" من الداخل، والشعور الذي يتناقض مع المجموعات الأخرى التي عملت معها أو تنتمي إليها.

معظم الناس يستشعرون حدسيًا قواعد ومدونات السلوك في المجموعة. تريد أن تأخذ هذا أبعد من ذلك من خلال مراقبة هذه القواعد بالفعل وجعل معرفتك بها أكثر وعياً: إن الحصول على تقدير أعمق للثقافة والرموز سيجعل من الأسهل بكثير التنقل في الفضاء الاجتماعي والحفاظ على درجة من الانفصال. لن تحاول تغيير ما لا يمكن تغييره. عندما يتعلق الأمر بالفصائل المحتومة التي تظهر، من الأفضل أن تُبقي نفسك محايداً وأن تدع الآخرين يتقاتلون عليك. لا تحتاج إلى الانتماء إلى فصيل لاستخلاص دفعة نرجسية. ما تريده داخل المجموعة هو الخيارات الإستراتيجية ومجال للمناورة، والحصول على العديد من الحلفاء وتوسيع قاعدة قوتك.

البلاط ورجال البلاط

على الرغم من أن الزعماء يأتون في العديد من الأشكال، إلا أنّه هناك ديناميكية واحدة عالمية إلى حد ما: سوف يميل رجال الحاشية إلى المثالية في السلطة. سوف يرون قادتهم أكثر ذكاءً، أكثر كمالاً من الواقع. هذا سيسهّل عليهم تبرير سلوكهم المزيف.

فيما يلي سبعة من الأنواع الأكثر شيوعًا لرجال البلاط.

المتآمر: يمكن أن يكون من الصعب التعرف على هؤلاء الأفراد. يبدو أنهم مخلصون بشدة للقائد وللمجموعة. لا أحد يعمل بجد أو أكثر كفاءة. لكن هذا قناع يلبسونه. وراء الكواليس، يفضّلون باستمرار جمع المزيد من القوة. عادة ما يكون لديهم ازدراء للقائد وهم حريصون على إخفائه. يشعرون أنهم يستطيعون القيام بالمهمة بشكل أفضل، ويتوقون لإثبات ذلك. ربما لديهم مشاكل تنافسية في الطفولة مع شخصية الأب.

عند تحديد هذا النوع ، يجب أن تنظر وراء الواجهة المؤهلة والموالية وحتى السحر. تُبقي عينيك بدلاً من ذلك على مناوراتهم ونفاد صبرهم من الارتفاع. أنظر إلى سجلهم السابق بحثًا عن علامات دسيسة. إنهم أسياد في جعل القادة، وغيرهم، يعتمدون على كفاءتهم كوسيلة للربط بهم وتأمين مواقعهم. انتبه إلى هذا الحماس الإضافي الصغير الذي يعرضونه لإرضاء رئيسهم وجعل أنفسهم مفيدين. أدرك أنه عندما ينظرون إليك، فإنهم يفكرون في كيفية استخدامك كأداة أو نقطة انطلاق. بتخيل أنفسهم مباركين بالسطوع، لديهم القليل من الضغط في القيام بكل ما هو ضروري للنهوض بأنفسهم. من الأفضل أن تُبقي نفسك بعيداً ولا تصبح أحد بيادقهم ولا عدوهم.

المُحرِّض: هذا النوع مليء عمومًا بعدم الأمان ولكنه بارع في إخفائه عن الموجودين في البلاط. يشعرون بآبار عميقة من الاستياء والحسد لما يبدو أن الآخرين لا يشعرون به، وهو جزء من نمط طفولتهم. إن لعبتهم هي إصابة المجموعة بالشكوك والقلق، وإثارة المتاعب، التي تضعهم في مركز الحركة وقد تسمح لهم بالاقتراب من القائد. سوف يستهدفون في الغالب شخص آخر من الحاشية يثير حسدهم، وينشرون شائعات عن الشخص المعني، ويلعبون على الحسد الكامن لدى الحاشية الآخرين. سيكونون مليئين بالمعلومات السرية للزعيم عن أولئك الذين قد يكونون أقل ولاءً تمامًا.

كلما زاد الاضطراب والعواطف التي يمكن أن يثيروها، كان بإمكانهم الاستفادة من الموقف بشكل أفضل.

إذا لاحظتَ أن رجال الحاشية يشاركونك "ببراءة" بعض الشائعات، كن حذرًا – فقد يكونون من هذا النوع، وقد تكون هدفًا لهذه الشائعات في مرحلة ما. إذا كنت تشعر أن المجموعة تستسلم للقلق الفيروسي من بعض التهديدات الغامضة، فحاول تحديد مصدر ذلك – قد يكون لديك محرّض في وسطك. انظر دائمًا وراء القناع ولاحظ السرور السرّي عند حدوث أمر سيء. عند التعامل مع محرّض معروف، لا تُهينه بشكل مباشر أو غير مباشر أو تُبدي عدم احترام.

على الرغم من أنهم لا يشعرون بالحساسية تجاه مشاعر أولئك الذين يكرهونهم، إلا أنهم يعانون من الحساسية تجاه أي علامة على عدم احترامهم، ولأنهم يمتلكون وخز للضمير أقل منك، فإنهم سيجعلون حياتك بائسة من خلال حملاتهم العدوانية السلبية.

حارس المدخل: الهدف من هذه اللعبة هو الوصول الحصري إلى القادة، واحتكار تدفق المعلومات إليهم. قد يشبهون المتآمرين في رغبتهم في استخدام الناس للوصول إلى هذا المنصب، ولكن على عكس هذا النوع، فإن هدفهم ليس السيطرة على السلطة. لا يتم تحفيزهم من خلال الازدراء السري للآخرين ولكن من خلال العشق الشديد للشخص في القمة. وغالبًا ما يرتقون إلى مستوى الموقف من خلال التملّق حول عبقرية وكمال الزعيم، الذي يجعلونه مثلاً أعلى. (ربما تكون هناك ميزة جنسية طفيفة لجاذبيتها.) فهم يسعون لنيل الحظوة لدى القادة من خلال منحهم قدراً كبيراً من الإمداد النرجسي. وبصفتهم حراس بوابة، فإنهم يُبعدون رجال الحاشية المزعجين، ويحيدون الزعماء والقادة عن النضالات السياسية الصغيرة.

يمكن أن يصبح هذا النوع أيضًا الشرطي أو الشرطية في البلاط، مع التأكد من التزام المجموعة بأفكار ومعتقدات القائد. حالما يتم تثبيت هذه الأنواع في السلطة، فإنها تكون في غاية الخطورة. إذا كنت قائدًا، فاحذر من هذه الأنواع. سوف تميل إلى عزلك عن المجموعة، والعزلة خطيرة.

مُسهِّل الظلّ: غالباً ما يكون القادة في موقف صعب. يجب عليهم تحمل مسؤولية ما يحدث للمجموعة والضغط الذي يصاحب ذلك. في الوقت نفسه، يجب عليهم الحفاظ على سمعة تفوق الشبهات. أكثر من ذلك، يتعين عليهم الحفاظ على جانب الظل تحت الغطاء. قد يكون ذلك رغبات خارج نطاق الزواج كان عليهم قمعها أو جنون العظمة تجاه ولاء كل من حولهم، أو الرغبة في القيام ببعض أعمال العنف ضد عدو مكروه. دون وعي، يتوق ظلهم إلى الخروج. هنا يأتي دور مسهِّل الظلّ، واحد من رجال الحاشية الأكثر ذكاء والأكثر شيطانية على الإطلاق. إنهم أسياد في اكتشاف الرغبات المكبوتة في الآخرين، بمن فيهم القادة.

قد يبدأون في محادثة لإثارة بعض المواضيع المحظورة إلى حد ما، ولكن بطريقة مازحة وغير مهددة. يقع الزعيم في هذه الروح ويفتح قليلاً. بعد اتصالها بظل القائد، يأخذ المُسهِّل هذا الأمر بعد ذلك، مع اقتراحات بشأن الإجراءات المحتملة للقادة، وسبل التنفيس عن إحباطاتهم، مع تعامل المُسهّل معها جميعًا والعمل كحماية.

كن على دراية بأنهم قد يحاولون لعب اللعبة معك. لا تتخذ الخطوة الأولى في أي إجراءات مشبوهة يحاولون جذبها إليك. سمعتك النظيفة هي أهم شيء تمتلكه. حافظ على مسافة مهذبة.

مهرّج البلاط: يمكن أن يكونوا شخصًا ساخرًا ومحكمًا، الذي لديه ترخيص للاستهزاء من الجميع تقريبًا وكل شيء، بما في ذلك في بعض الأحيان القادة أنفسهم، الذين

يتسامحون مع ذلك لأنه يُظهر افتقارهم الواضح إلى عدم الأمان وروح الدعابة. تنوع آخر هو المتمرد المستأنس. يُسمح لمثل هذه الأنواع بمخالفة قواعد اللباس، وعرض السلوك الخفيف، واعتناق الآراء غير التقليدية.

في الاجتماعات، بخلاف أي شخص آخر، يُسمح لهم بالتوصل إلى آراء متناقضة مع المجموعة. يُثبت هؤلاء غير الملتزمين أن القادة يشجعون التبادل الحر للآراء، على الأقل في المظهر.

تندرج هذه الأنواع في هذه الأدوار لأنهم يخشون سراً من المسؤولية ويفزعون من الفشل. إنهم يعرفون أنهم كمهرجين لا يتم أخذهم بجدية ولا يتم منحهم قوة فعلية تُذكَر. يمنحهم فكاهتهم وغرابتهم مكانًا في البلاط دون ضغوط الاضطرار فعليًا لإنجاز الأمور. إن "تمردهم" لا يمثل أبدًا تهديدًا أو تحديًا للوضع الراهن.

لا تأخذ وجودهم كدليل على أنه يمكنك تقليد سلوكهم بحرية. نادراً ما يوجد أكثر من مهرج لكل بلاط لسبب ما. إذا شعرت بالانجذاب ضد قواعد المجموعة، فمن الأفضل أن تُبقيها أكثر دقة ممكنة. غالبًا ما يتسامح البلاط الحديث مع الاختلافات في المظاهر، لكن ليس في الأفكار والصواب السياسي.

الشخص المرآة: هذه الأنواع غالبًا ما تكون من بين أكثر رجال الحاشية نجاحًا على الإطلاق، لأنهم قادرون على لعب اللعبة المزدوجة إلى أقصى درجة – فهم بارعون في سحر القادة وزملائه، مع الحفاظ على قاعدة عريضة من الدعم. تعتمد قوتهم على فكرة أن كل شخص في القلب هو نرجسي. إنهم أسياد في عكس مزاجهم وأفكارهم إلى الناس، مما يجعلهم يشعرون بالتحقق من قيمتهم دون الشعور بالتلاعب، بدلاً من استخدام الإطراء العلني.

هذا هو الدور الذي قد ترغب في التفكير في لعبه في البلاط بسبب القوة التي تجلبها، ولكن يجب أن تكون قارئًا جيداً للأشخاص، حسّاسًا لمنبهاتهم غير اللفظية. تريد أن تكون قادرًا على عكس مزاجهم، وليس فقط أفكارهم. ذلك سوف يلقي تعويذة عليهم ويقلل من مقاومتهم. مع القادة، يجب أن تكون على دراية بآرائهم المثالية عن أنفسهم وتؤكد ذلك دائمًا بطريقة ما، أو حتى تشجعهم على الارتقاء به. أولئك الموجودون في القمة هم أكثر وحدة وأقل شعوراً بالأمان مما تتخيل، يمكن أن يكون التملق العلني خطيرًا لأن الناس يمكنهم الرؤية من خلاله، لكن حتى إذا رأوا من خلال أسلوب المرآة، فسيظلون يشعرون بالسحر ويريدون المزيد.

المفضَّل وكيس الملاكمة: يشغل هذان النوعان أعلى درجات وأقل درجات البلاط. يجب أن يكون لكل ملك أو ملكة مفضّلته داخل البلاط. على عكس الأنواع الأخرى، التي تعتمد قوتها بشكل عام على الكفاءة ومظاهرات الولاء المدقع، غالبًا ما يعتمد صعود المفضّلات في السلطة على تنمية علاقة شخصية أكثر شبهاً بالصداقة. في وقت مبكر، يتصرفون بالراحة والاسترخاء مع القائد، دون أن يُبدوا عدم الاحترام. الكثير من القادة يموتون سراً لعدم الاضطرار إلى أن يكونوا رسميين ومُسَيطَر عليهم.

في بعض الأحيان، سيختار القادة الوحيدين شخصًا واحدًا لشغل هذا المنصب. مع المفضّل، سوف يشاركون بكل سرور الأسرار ويمنحون الخدمات. هذا، بطبيعة الحال، سوف يثير حسد الحاشية الآخرين.

هذا الموقف محفوف بالمخاطر. أولاً، يعتمد ذلك على المشاعر الودية للقادة، وهذه المشاعر متقلبة حتماً. الناس أكثر حساسية لكلمات أو أفعال الأصدقاء، وإذا شعروا بخيبة أمل أو خيانة بطريقة أو بأخرى، فيمكنهم الانتقال من الإعجاب إلى كره الصديق السابق. ثانياً، يتلقى المفضّل الكثير من المعاملة المتميزة لدرجة أنه غالباً ما يصبح متعجرفًا ومؤهلاً. قد يتعب القادة من سلوكهم الفاسد. عندما يسقط المفضّل من

النعمة، يكون السقوط صعباً ومؤلماً. لا أحد يأتي للدفاع عنهم، ولأن صعودهم لم يعتمد على أي مهارة خاصة، فغالبًا لا يكون لديهم مكان آخر يذهبون إليه. حاول تجنب التعرض للإغراء في اتخاذ هذا الموقف. اجعل قوتك تعتمد على إنجازاتك وفائدتك، وليس على المشاعر الودية التي يملكها الناس لك.

كما هو الحال في أي ملعب للأطفال، يوجد دائمًا في البلاط شخص يلعب دور كيس الملاكمة، ويشعر كل شخص أنه يتم تشجيعه على الضحك بطريقة أو بأخرى ويشعر بأنه متفوق عليه. الناس اليوم أكثر صوابًا وحذراً من الناحية السياسية، ومع ذلك فإن هذه الحاجة الإنسانية لكيس الملاكمة مدمجة في طبيعتنا. سيبني الناس شعورهم بالتفوق على عدم كفاءة كيس الملاكمة المزعوم، أو الآراء غير التقليدية، أو الافتقار إلى الرقي، بغض النظر عما يجعلهم مختلفين وأقل شأناً. سيكون هناك الكثير من السخرية وراء ظهر الأهداف، لكنهم سوف يشعرون بها. لا تشارك في هذه الديناميكية. فسوف تجعل نفسك خشناً وتحطّ من قيمتك. شاهد الجميع في البلاط كحليفك المحتمل. ضمن البيئة القاسية البلاط، حاول أن تصادق كيس الملاكمة، موضحاً طريقة مختلفة في التصرف وتسرق المتعة من هذه اللعبة القاسية.

مجموعة الواقع

عندما تفشل مجموعة من الأشخاص في بعض المؤسسات، غالبًا ما نشاهد هذه الديناميكية التالية: أول رد فعل هو إلقاء نظرة على الجهات الفاعلة المعنية وإلقاء اللوم. ربما كان القائد المفرط الطموح هو الذي قاد المجموعة إلى الفشل، أو الملازم غير الكفء، أو الخصم القوي. ربما كان بعض الحظ السيئ متورطًا أيضًا. قد يتم طرد الزعيم أو الملازم وإحضار فريق جديد.

تتعلم القيادة بعض الدروس من التجربة، ويتم تشاركها. كل شخص في المجموعة يشعر بالرضا ومستعد للمضي قدمًا. ثم، بعد مرور بضع سنوات على الخط، يتم تكرار نفس المشكلة تقريبًا ونفس نوع الفشل، ويتم إعادة تدوير نفس الحلول المتعبة.

سبب هذا النمط الشائع بسيط: ما يكمن في الخطأ حقًا هو الديناميكية الخاطئة للمجموعة، والتي تميل إلى إنتاج مساعدين غير أكفاء وقادة يشعرون بالعَظمة. وما لم يتم إصلاحها، فالمشاكل تستمر في التكرار مع وجوه مختلفة.

في ثقافة مختلة وظيفياً، غالبًا ما يكون الأعضاء مرتبكين بشأن أدوارهم والاتجاه العام للمجموعة. وسط هذا الالتباس، يبدأ الناس في التفكير أكثر في اهتماماتهم وجداول أعمالهم، ويشكلون فصائل. قلقون بشأن وضعهم أكثر من صحة المجموعة، يصبح غرورهم حساسًا، وهم يهتمون بمن يحصل على المزيد. في هذا الجو المثير للجدل، يجد التفاح السيئ – المحرضون، رجالاً ونساءً من ذوي الشخصيات المتدنية – عدة طرق لإثارة المتاعب والترويج لأنفسهم. أولئك الذين يتفوقون في ممارسة السياسة ويمارسون اللعبة ولكنهم لا يكثرون في كثير من الأحيان يزدهرون، يصلون إلى القمة ويصبحون ملازمين.

يجد القادة أنفسهم متأثرين بكل الخلافات الداخلية والتلاعبات. شاعرون بالضعف، يحيطون بأنفسهم بالرجال الذين يخبرونهم بما يريدون سماعه. داخل هذه الشرنقة، يفقس القادة خططًا سيئة التصور ومعظّمة، يتم تشجيعها من قبل رجال البلاط الضعفاء. لن تغيّر إقالة الزعيم أو الملازم شيئًا.

ما يجب أن نفعله لتجنب هذا الفخ هو تغيير وجهة نظرنا: بدلاً من التركيز الفوري على الأفراد ودراما العمل الفاشل، يجب أن نركز على ديناميكية المجموعة ككل. علينا

أن نُصلح الديناميكية، ونخلق ثقافة منتجة، وليس فقط سوف نتجنب كل الشرور المذكورة أعلاه ولكننا سنحفّز جذباً تصاعديًا مختلفًا كثيرًا داخل المجموعة.

ما يخلق ديناميكية وظيفية وصحية هو قدرة المجموعة على الحفاظ على علاقة وثيقة مع الواقع. حقيقة المجموعة هي كما يلي: إنها موجودة من أجل إنجاز الأمور، وصنع الأشياء، وحل المشكلات. لديها موارد معينة يمكنها الاستفادة منها – قوة عمل أعضائها وقوتها المالية. هي تعمل في بيئة معينة تكون دائمًا ذات قدرة تنافسية عالية ومتغيرة باستمرار. تركز المجموعة الصحية بشكل أساسي على العمل نفسه، وعلى الاستفادة القصوى من مواردها والتكيف مع كل التغييرات التي لا مفر منها. بعدم إضاعة الوقت في الألعاب السياسية التي لا نهاية لها، يمكن لهذه المجموعة أن تنجز أكثر بعشر مرات من المجموعة المختلة وظيفياً. إنها تبرز الأفضل في الطبيعة البشرية – تعاطف الناس، وقدرتهم على العمل مع الآخرين على مستوى عال. إنها لا تزال مثالية لنا جميعًا. يجب أن نسمي هذه المثالية مجموعة الواقع.

فيما يلي خمس استراتيجيات رئيسية لتحقيق ذلك، وكلها يجب وضعها موضع التنفيذ.

غرس الإحساس الجماعي بالهدف. تلك القوة الاجتماعية التي تجبر الناس على الرغبة في الانتماء والاندماج مع رغبتك في الالتقاط والتوجيه لغرض أعلى. يمكنك تحقيق ذلك من خلال إنشاء نموذج مثالي – مجموعتك تملك غرض محدد ومهمة إيجابية تجمع أعضاءها. يمكن أن يكون هذا منتجًا متميزًا وفريدًا، يجعل الحياة أسهل أو يجلب المتعة؛ أو تحسين ظروف المحتاجين؛ أو حل بعض المشاكل المستعصية على ما يبدو. هذا هو الواقع النهائي للمجموعة، لماذا تشكلت في المقام الأول.

هذا الغرض ليس غامضًا أو ضمنيًا ولكنه واضح ومعلن. بغض النظر عن نوع العمل، فأنت تريد التأكيد على التميز وخلق شيء من أعلى مستويات الجودة الممكنة. يجب أن يكون كسب المال أو النجاح نتيجة طبيعية لهذا الهدف وليس الهدف نفسه.

لإنجاح هذا العمل، يجب أن تمارس المجموعة ما تبشر به. أي علامات على النفاق أو التناقض الملحوظ بين المثالية والواقع سوف تدمر جهودك. تريد إنشاء سجل حافل بالنتائج التي تعكس مثالية المجموعة. تميل المجموعات إلى فقد الاتصال بهدفها الأصلي، خاصة مع أي نجاح. قد ترغب في الاستمرار في تذكير المجموعة بمهمتها، وتكييفها إذا لزم الأمر ولكن لا تنجرف أبدًا من هذه النواة.

تجميع الفريق المناسب من المساعدين. كقائد لمجموعة الواقع، فأنت بحاجة إلى القدرة على التركيز على الصورة الأكبر والأهداف العامة التي تهمك. لديك فقط الكثير من الطاقة العقلية، ويجب تنظيمها بحكمة. أكبر عقبة أمام ذلك هو خوفك من تفويض السلطة. إذا استسلمت للإدارة المصغرة، فستغمر عقلك بكل التفاصيل التي تحاول أن تبقيها في المقدمة والمعارك بين رجال البلاط.

ما عليك القيام به منذ البداية هو تكوين فريق من المساعدين، مشبعين بروحك والشعور الجماعي بالهدف، والذين يمكنك الوثوق بهم لإدارة تنفيذ الأفكار. لتحقيق ذلك، يجب أن يكون لديك المعايير الصحيحة – فأنت لا تبني اختيارك على سحر الناس، ولا تقوم أبدًا بتوظيف أصدقاء. تريد الشخص الأكثر كفاءة لهذا المنصب. وأيضا تولي اهتماماً كبيراً لشخصياتهم. قد يكون بعض الأشخاص رائعين، لكن في النهاية فإن شخصياتهم وسماتهم السامة تجعلهم يستنزفون روح المجموعة.

يمكنك اختيار هذا الفريق للأشخاص الذين لديهم مهارات تفتقر إليها، كل فرد لديه نقاط قوته الخاصة. وهم يعرفون أدوارهم. أنت تريد أيضًا أن يكون هذا الفريق من

المساعدين متنوعين في المزاج والخلفية والأفكار. يبدون استعدادًا للتحدث وأخذ المبادرة، كل ذلك في إطار هدف المجموعة. يمكنهم حتى تحدّي بعض القواعد التي تبدو قديمة. إن الشعور بأنهم جزء من فريق ولكنهم قادرون على جلب إبداعاتهم الخاصة إلى المهام سيؤدي إلى ظهور أفضل ما عندهم، وسوف تنتشر هذه الروح في جميع أنحاء المجموعة.

بالنسبة إلى فريق المساعدين هذا، وبالنسبة للمجموعة ككل، فأنت تريد التأكد من أن الأعضاء يُعامَلون بشكل أكثر أو أقل على قدم المساواة – لا أحد يتمتع بامتيازات خاصة؛ يتم توزيع المكافآت والعقوبات بشكل عادل ومنصف. إذا كان أفراد معينون لا يرقون إلى المستوى المثالي، فتخلص منهم.

دع المعلومات والأفكار تتدفق بحرية. مع تطور المجموعة، فإن أكبر خطر يكمن في تكوين بطيء لفقاعة من حولك. قد يساعد المساعدون، الذين يحاولون تخفيف أعباءك، في نهاية المطاف على عزلك عما يحدث في المجموعة وتصفية المعلومات التي يقدمونها لك. دون أن يدركوا ذلك، فإنهم يخبرونك بما يعتقدون أنه سوف يرضيك ويبعدون عنك الضوضاء التي يهمّ سماعها. نظرتك للواقع تصبح ببطء مشوهة وقراراتك تعكس هذا.

دون أن تغمرك التفاصيل، تحتاج إلى إنشاء ديناميكية مختلفة تمامًا. النظر في التواصل المفتوح للأفكار والمعلومات – حول المنافسين، حول ما يحدث في الشوارع أو بين جمهورك – شريان الحياة للمجموعة.

ولتحقيق ذلك، ترغب في تشجيع المناقشة الصريحة لأعلى ولأسفل الهرم، مع ثقة الأعضاء في أنهم يستطيعون القيام بذلك. تريد أن تكون اجتماعاتك حيوية، مع أشخاص غير مهتمين بشكل مفرط بكدمات الغرور والتسبب في الإساءة؛ تريد

مجموعة متنوعة من الآراء. للسماح بمثل هذا الانفتاح، يجب أن تكون حذرًا في هذه المناقشات حتى لا تشير إلى تفضيلك الخاص لخيار أو قرار معين، حيث سيؤدي ذلك إلى توجيه الفريق بمهارة إلى متابعة تقدمك. حتى بمقدورك جلب الخبراء والغرباء لتوسيع منظور المجموعة.

كلما كانت عملية التداول أكثر اتساعًا، زادت الصلة بالواقع، وتتخذ قراراتك بشكل أفضل. بالطبع، يمكنك أن تأخذ الكثير من الوقت في هذه العملية، لكن معظم الناس يخطئون في الاتجاه المعاكس، متخذين قرارات سريعة على أساس معلومات تمت تصفيتها بشدة. كما ترغب في إثبات أكبر قدر ممكن من الشفافية: عندما يتم اتخاذ القرارات، فإنك تشارك مع الفريق في كيفية تحقيقها ولأي غرض.

أصِب المجموعة بمشاعر مثمرة. في إعداد المجموعة، يكون الأشخاص بشكل طبيعي أكثر عاطفية وينفذون إلى مزاج الآخرين. يجب أن تتعامل مع الطبيعة البشرية وتحولها إلى أمر إيجابي عن طريق إصابة المجموعة بمجموعة من المشاعر المناسبة. الناس أكثر عرضة لأمزجة ومواقف القائد من أي شخص آخر. إن العواطف المنتجة تشمل الهدوء.

أصِب المجموعة بشعور من القرار الذي ينبثق عنك. أنت لست مستاء من النكسات. تواصل التقدم والعمل على حل المشاكل. أنت ثابت. تشعر المجموعة بهذا الأمر، ويشعر الأفراد بالحرج لأنهم أصبحوا هستيريين على أقل تحول في الحظ. يمكنك محاولة إصابة المجموعة بثقة، لكن كن حذرًا من أن هذا لا ينزلق إلى العظمة. تتبع ثقتك وثقة المجموعة في معظمها من النجاحات السابقة. قم بتغيير الروتين بشكل دوري، وفاجئ المجموعة بشيء جديد أو صعب.

الأهم من ذلك، أن إظهار قلة الخوف والانفتاح الشامل على الأفكار الجديدة سيكون له التأثير العلاجي أكثر من أي شيء آخر. سيصبح الأعضاء أقل دفاعية، مما يشجعهم على التفكير أكثر بمفردهم، وليس العمل كآليين.

تشكيل مجموعة اختبار المعركة. من الضروري أن تعرف مجموعتك جيدًا ونقاط قوتها وضعفها والحد الأقصى الذي يمكن أن تتوقعه منها. لكن المظاهر قد تكون خادعة. في عملهم اليومي، يمكن أن يبدو الناس متحمسين ومتصلين ومنتجين. لكن أضف بعض القلق أو الضغط أو حتى الأزمة، وفجأة سترى جانبًا آخر تمامًا منها. يبدأ البعض في التفكير أكثر في أنفسهم والانفصال عن روح المجموعة؛ والبعض الآخر يشعر بالقلق الشديد ويصيب المجموعة بمخاوفهم. جزء من الواقع الذي تحتاج أن تسيطر عليه هو القوة الحقيقية لفريقك.

تريد أن تكون قادرًا على قياس المتانة الداخلية النسبية للأشخاص قبل أن تدخل في أزمة. امنح الأعضاء المختلفين بعض المهام الصعبة نسبيًا أو المواعيد النهائية الأقصر من المعتاد، وانظر كيف يستجيبون لها. بعض الناس يرتفعون إلى مستوى المناسبة وحتى أنهم يحسنون أداءهم تحت هذا الضغط؛ أنظر إلى مثل هؤلاء الناس على أنهم كنز. قم بقيادة الفريق نفسه في عمل جديد ومحفوف بالمخاطر أكثر من المعتاد.

راقب بعناية كيف يتفاعل الأفراد مع قدر ضئيل من الفوضى وعدم اليقين التي تتكشف عن ذلك. بالطبع، في أعقاب أي أزمات أو إخفاقات، استخدم هذه اللحظات كوسيلة لمراجعة القوة الداخلية للناس أو عدم وجودها. يمكنك أن تتسامح مع عدد قليل من الأنواع الخائفة الذين لديهم فضائل أخرى، ولكن ليس الكثير.

في النهاية، تريد مجموعة مرت ببعض الحروب، وتعاملت معها بشكل جيد، وقد تم اختبارها الآن في ميدان المعركة. إنهم لا يُرهَقون عند الإشارة إلى عقبات جديدة بل يُرحبّون بها في الواقع. مع مثل هذه المجموعة، يمكنك ببطء توسيع حدود ما يمكنك أن تطلبه منهم، ويشعر الأعضاء بجذب قوي تصاعدي إلى الأعلى لمواجهة التحديات وإثبات أنفسهم. هذه المجموعة يمكن أن تحرّك الجبال.

القانون الخامس عشر

إجعلهم يريدون اللحاق بك – قانون التقلّب

على الرغم من أن أساليب القيادة تتغير مع الزمن، إلا أن ثابتٌ واحد يبقى: فالناس دائمًا ما يتناقضون حول من هم في السلطة. يريدون أن يُقادوا ولكن أيضا أن يشعروا بالحرية. يريدون أن يتمتعوا بالحماية وأن يتمتعوا بالرخاء لكن دون التضحيات؛ هم يعبدون الملك ويريدون قتله في آن واحد. عندما تكون قائد المجموعة، يكون الناس مستعدين باستمرار للانقلاب عليك في اللحظة التي تبدو فيها ضعيفاً أو تواجه انتكاسة. لا تستسلم للأحكام المسبقة للزمن، فتتخيل أن ما عليك القيام به لكسب ولاءهم هو أن تكون متساوياً أو صديقاً لهم؛ سوف يشكّ الناس في قوتك، ويرتابون في دوافعك، ويستجيبون بازدراء خفيّ. إن السلطة هي الفن الدقيق في خلق مظهر القوة والشرعية والعدالة فيما تجعل الناس يتعرفون عليك كقائد في خدمتهم. إذا كنت تريد أن تقود، يجب عليك إتقان هذا الفن في وقت مبكر في حياتك. وبمجرد اكتساب ثقة الناس، سيقفون معك كقائد لهم، بغض النظر عن الظروف السيئة.

على الرغم من أنه لم يعد هناك ملوك وملكات أقوياء في وسطنا، إلا أن عددًا أكبر منا يعمل كما لو أننا نعتبر أنفسنا ملوكًا. نشعر بأننا مؤهلين للاحترام لأجل عملنا، بغض النظر عن القليل الذي أنجزناه بالفعل. نشعر أن الناس يجب أن يأخذوا أفكارنا ومشاريعنا على محمل الجد، بصرف النظر عن مدى ضآلة التفكير فيها أو مدى ضآلة سجل إنجازاتنا. نتوقع من الناس مساعدتنا في حياتنا المهنية، لأننا صادقون ولدينا أفضل النوايا. قد يأتي بعض هذا الشكل الحديث من الاستحقاقات من كوننا مدللين بشكل خاص من قبل آبائنا، مما جعلونا نشعر أن أي شيء فعلناه كان ذهبيًا.

قد يأتي بعضها من التكنولوجيا التي تهيمن على حياتنا وتفسدنا أيضًا. إنه يعطينا قوى هائلة دون الاضطرار إلى بذل أي جهد حقيقي. لقد توصلنا إلى أخذ هذه الصلاحيات كأمر مسلم به ونتوقع أن يكون كل شيء في الحياة سريعًا وسهلاً.

مهما كان السبب، فإنه يصيبنا جميعًا، ويجب أن نرى هذا الإحساس بالاستحقاق لعنة. إنه يجعلنا نتجاهل الواقع – ليس لدى الناس أي سبب متأصل للثقة بنا أو الاحترام لنا لمجرد من نحن. يجعلنا كسولين ومكتفيين بأدنى فكرة أو المسودة الأولى لعملنا. لماذا يتعيّن علينا رفع لعبتنا أو الضغط لتحسين أنفسنا عندما نشعر بأننا بالفعل كِبار للغاية؟ يجعلنا غير حساسين ومستغرقين في ذواتنا. من خلال الشعور بأن الآخرين مدينون لنا بالثقة والاحترام، فإننا نبطل قوة إرادتهم وقدرتهم على الحكم بأنفسهم، وهذا يثير غضبهم. قد لا نرى ذلك، لكننا نلهم الاستياء.

وإذا أصبحنا قادة أو قادة ثانويين، فإن تأثير هذه اللعنة يزداد سوءًا. بغير وعي، نميل إلى الجلوس ونتوقع أن يأتي الناس إلينا مع ولائهم واحترام المنصب الرفيع الذي نشغله. نمضي بدفاعية إذا تم تحدي أفكارنا، مما يجعل ذكائنا وحكمتنا موضع تساؤل، حتى في أصغر الأمور. نتوقع بعض المزايا والامتيازات، وإذا كانت هناك تضحيات يتم تقديمها، فنحن نشعر بطريقة ما أنه يجب إعفاؤنا. إذا ارتكبنا خطأً، فهو دائمًا خطأ من شخص آخر أو ظروف، أو بعض الشيطان الداخلي المؤقت الخارج عن سيطرتنا. نحن لسنا مُلامين حقاً.

لسنا على دراية بكيفية تأثير ذلك على أولئك الذين نقودهم، لأننا لا نلاحظ سوى ابتسامات الناس وإيماءات الموافقة على ما نقوله. لكنهم يرون من خلالنا. يشعرون بالشعور بالأحقية الذي نُسقطه، وبمرور الوقت يقلل ذلك من احترامهم ويفصلهم عن نفوذنا. عند نقطة تحول معينة، قد ينقلبون علينا بمفاجأة تصدمنا.

يجب أن ندرك أننا في وضع ضعيف بالفعل، وعلينا أن نكافح من أجل تبني الموقف المعاكس: لا نتوقع شيئًا من الناس من حولنا، ومن أولئك الذين نقودهم. نحن لسنا دفاعيين بل نشيطين تمامًا – كل شيء نحصل عليه من الآخرين، وبالتأكيد احترامهم، يجب كسبه. علينا أن نثبت أنفسنا باستمرار. علينا أن نظهر أن اعتبارنا الأساسي ليس هو أنفسنا وذواتنا الحساسة بل رفاهية المجموعة. يجب أن نكون مستجيبين ومتفهمين حقًا لأمزجة الناس، ولكن مع وجود قيود – بالنسبة لأولئك الذين يظهرون أنهم في الغالب يروجون لأنفسهم، نحن قاسون ولا رحمة بهم. نمارس ما نوعظ به، ونعمل بجد أكثر من الآخرين، ونضحي بمصالحنا الخاصة إذا لزم الأمر، ونكون مسؤولين عن أي أخطاء. نتوقع من أعضاء المجموعة أن يتبعوا قيادتنا وأن يثبتوا أنفسهم في المقابل.

مع مثل هذا الموقف، سوف نلاحظ تأثيرًا مختلفًا جدًا. سينفتح الناس لنفوذنا؛ بينما نتحرك نحوهم، يتحركون نحونا. إنهم يريدون الفوز بموافقتنا واحترامنا. مع هذه العلاقة العاطفية، يسهل علينا التغاضي عن الأخطاء. لا يتم تبديد طاقة المجموعة على الاقتتال اللانهائي وتصادم الغرور، بل يتم توجيهها نحو الوصول إلى الأهداف وإنجاز أشياء عظيمة. وفي تحقيق هذه النتائج، يمكننا صياغة هالة من السلطة والقوة التي تنمو مع مرور الوقت فقط. ما نقوله ونفعله يبدو أنه يحمل وزناً إضافياً، وسمعتنا تسبقنا.

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحن البشر نؤمن بأن المشاعر التي نواجهها بسيطة ونقية: نحب بعض الناس ونكره الآخرين، نحترم هذا الفرد ونعجب به ولا نملك سوى ازدراء لآخر. والحقيقة هي أن

هذا هو الحال أبداً تقريباً. من الحقائق الأساسية للطبيعة البشرية أن عواطفنا دائمًا ما تكون متناقضة، ونادراً ما تكون نقية وبسيطة. يمكننا أن نشعر بالحب والعداء في نفس الوقت، أو الإعجاب والحسد.

لا يوجد مكان أكثر وضوحًا لهذا الجانب الأساسي من الطبيعة البشرية أكثر من علاقتنا بالزعماء، الذين نربطهم بشكل غير واع بشخصيات أبوية. هذا التناقض مع القادة يعمل بالطريقة التالية.

من ناحية، ندرك بشكل حدسي الحاجة إلى القادة. في أي مجموعة، يكون للناس أجنداتهم الضيقة ومصالحهم المتنافسة. يشعر الأعضاء بعدم الأمان حول وضعهم الخاص والعمل على تأمينه. بدون قادة يقفون فوق هذه المصالح المتنافسة ويرون الصورة الأكبر، ستكون المجموعة في ورطة. لن تُتخذ القرارات الصعبة. لا أحد سيكون لتوجيه السفينة.

من ناحية أخرى، فإننا نميل أيضًا إلى الخوف وحتى الاحتقار لمن هم فوقنا. نخشى أن يغري أولئك الموجودون في السلطة استخدام امتيازات مركزهم لتجميع المزيد من القوة وإثراء أنفسهم، وهذا أمر شائع بما فيه الكفاية. لا نشعر بالراحة مع الدونية والاعتماد الذي يأتي مع الخدمة تحت قائد. نريد أن نمارس إرادتنا ونشعر باستقلالنا. نحسد سراً الامتيازات التي يتمتع بها القادة. هذا التناقض الأساسي يتجاهل السلبية عندما يظهر القادة علامات على سوء المعاملة أو عدم الحساسية أو عدم الكفاءة. بغض النظر عن مدى قوة الزعماء، وبغض النظر عن مدى قدرتهم على الإعجاب، تحت هذا التناقض، فإنه يجعل ولاءات الناس متقلبة.

سوف يميل الأشخاص الموجودون في السلطة إلى ملاحظة ابتسامات موظفيهم والتصفيق الذي يتلقونه في الاجتماعات، وسيخطئون في هذا الدعم للواقع. إنهم لا

يدركون أن الناس يظهرون دائمًا مثل هذا الاحترام لمن هم فوقهم، لأن مصيرهم الشخصي في أيدي هؤلاء القادة ولا يمكنهم تحمل إظهار مشاعرهم الحقيقية. ونادراً ما يدرك القادة التناقض الأساسي الذي يحدث حتى عندما تسير الأمور على ما يرام.

إذا ارتكب القادة بعض الأخطاء، أو إذا كانت قوتهم تبدو متزعزعة، فسوف يرون فجأة عدم الثقة وفقدان الاحترام الذي كان يتصاعد بشكل غير مرئي، لأن أعضاء المجموعة أو الجمهور ينقلبون عليهم بكثافة مدهشة وصدمة. انظر إلى الأخبار لترى كيف يمكن للقادة في أي مجال أن يفقدوا الدعم والاحترام بسرعة، وكيف يتم الحكم عليهم بسرعة من خلال آخر نجاح أو فشل.

أولاً وقبل كل شيء، يجب علينا أن نفهم المهمة الأساسية لأي قائد – تقديم رؤية بعيدة المدى، لرؤية الصورة الكلية، والعمل من أجل تحقيق مصلحة أكبر للمجموعة والحفاظ على وحدتها. هذا ما يتوق إليه الناس في قادتهم. يتعين علينا تجنب الظهور التافه أو خدمة الذات أو غير الحاسم. إظهار علامات على ذلك سوف يثير التناقض. يجب أن يستهلك التركيز على المستقبل والصورة الأكبر الكثير من تفكيرنا. بناءً على هذه الرؤية، يجب أن نضع أهدافًا عملية ونوجه المجموعة نحوها. نحتاج لأن نصبح أسياد هذه العملية الثاقبة من خلال الممارسة والخبرة.

إن تحقيق مثل هذا الإتقان سوف يمنحنا ثقة هائلة في أنفسنا، على عكس الثقة المزيفة لأولئك الذين هم مجرد عظماء. وعندما نشعّ بهذه الثقة، سيتم جذب الناس إلينا ويريدون متابعة تقدمنا.

ومع ذلك، في نفس الوقت، يجب أن نرى القيادة كعلاقة ديناميكية بيننا وبين من نقودهم. علينا أن نفهم أن أدنى لفتة لدينا لها تأثير لاواعي على الأفراد. ولذا يجب أن نولي اهتمامًا كبيرًا لموقفنا، وللنغمة التي نضعها. نحن بحاجة إلى أن نتناغم مع تغير

الحالة المزاجية لأعضاء المجموعة. يجب ألا نفترض أبدًا أننا نحظى بدعمهم. يجب أن يكون تعاطفنا صريحًا – يمكننا أن نشعر عندما يفقد الأعضاء احترامنا.

كجزء من الديناميكية، علينا أن ندرك أنه عندما نظهر احترامنا وثقتنا تجاه من هم دوننا، فإن هذه المشاعر سوف تعود إلينا. سينفتح الأعضاء لنفوذنا. يجب أن نحاول قدر الإمكان إشراك قوة إرادة الناس، لجعلهم يتعاطفون مع مهمة المجموعة، وجعلهم يريدون أن يشاركوا بنشاط في تحقيق هدفنا الأعلى.

ومع ذلك، يجب ألا يعني هذا التعاطف أبدًا أن تصبح ناعماً ولطيفًا بلا داع لإرادة المجموعة. سوف يشير ذلك فقط إلى الضعف. عندما يتعلق الأمر بمهمتنا الأساسية – وهي توفير رؤية للمجموعة وقيادتها نحو الأهداف المناسبة – يجب أن نكون صارمين وثابتين. نعم، يمكننا الاستماع إلى أفكار الآخرين ودمج الأفكار الجيدة. ولكن يجب أن نضع في اعتبارنا أن لدينا معرفة أكبر بالتفاصيل الشاملة والصورة الكلية. يجب ألا تستسلم للضغوط السياسية لكي تبدو أكثر عدلاً.

إن مهمتك كطالب ذات طبيعة إنسانية هي على ثلاثة مستويات: أولاً، يجب أن تجعل نفسك مراقبًا بارزًا لظاهرة السلطة، مستخدماً وحدة قياس درجة التأثير الذي يمارسه الناس دون استخدام القوة أو الخطب التحفيزية. تبدأ هذه العملية من خلال النظر إلى عائلتك وقياس الوالد، إن وجد، الذي مارس سلطة أكبر عليك وعلى إخوتك. تنظر إلى المعلمين والموجهين في حياتك الذين تَميَّز بعضهم بالتأثير القوي الذي أحدثوه عليك. كلامهم والمثال الذي وضعوه ما زال يتردد في عقلك. لاحظ رؤسائك في العمل متفحصاً تأثيرهم ليس فقط عليك وعلى الأفراد الآخرين ولكن أيضًا على المجموعة ككل. أخيرًا، أنظر إلى مختلف القادة في الأخبار. في كل هذه الحالات، تريد تحديد مصدر سلطتهم أو عدم وجودها. تريد أن تتعرف على لحظات عندما تضيء سلطتهم أو تتلاشى، وأن تعرف السبب.

ثانياً، أنت ترغب في تطوير بعض العادات والاستراتيجيات التي ستخدمك جيدًا في مجال إسقاط السلطة. إذا كنت متدربًا يتطلع إلى منصب قيادي، فإن تطوير هذه الاستراتيجيات في وقت مبكر سيمنحك هالة مثيرة للإعجاب وجذابة في الوقت الحالي، مما يجعل الأمر يبدو كما لو كنت مقدرًا أن تكون قويًا.

إذا كنت بالفعل في موقع قيادي، فإن هذه الاستراتيجيات ستعزز سلطتك وترابطك مع المجموعة. كجزءٍ من هذه العملية، تحتاج إلى التفكير في تأثيرك على الأشخاص: هل تجادل باستمرار، وتحاول فرض إرادتك، وتجد مقاومة أكثر بكثير مما تتوقعه لأفكارك ومشاريعك؟ هل يومئ الناس وهم يستمعون لنصيحتك ثم يفعلون العكس؟ إذا كنت بدأت للتو، في بعض الأحيان لا يمكن مساعدة ذلك – فالناس لا يحترمون عمومًا أفكار من هم في أسفل التسلسل الهرمي؛ نفس الأفكار التي أصدرها الرئيس سيكون لها تأثير مختلف.

لكن في بعض الأحيان قد تنبع من أفعالك، حيث تنتهك العديد من المبادئ المذكورة أعلاه. لا تأخذ ابتسامات الناس وتعبيرات الموافقة كأمر واقع. لاحظ توترهم أثناء قيامهم بذلك؛ أولِ اهتمام خاص لأفعالهم. خذ أي تذمر كتأمل في سلطتك. بشكل عام، ترغب في زيادة حساسيتك للآخرين، والنظر بشكل خاص إلى تلك اللحظات التي يمكن أن تشعر فيها بعدم احترام الناس أو لسلطتك في التراجع. لكن ضع في اعتبارك أن هناك دائمًا تفاحًا سيئًا داخل أي مجموعة، أشخاص يتذمرون ولن تفوز بهم بغض النظر عن ما تفعله. إنهم يعيشون ليكونوا عدوانيين سلبيين ويقوّضون أي شخص في منصب قيادي. لا تهتم بالتعاطف؛ لا شيء سينفع معهم. الفن هو التعرف عليهم بأسرع ما يمكن وإما إطلاق النار عليهم أو تهميشهم. إن وجود مجموعة ضيقة وملتزمة سيجعل من الأسهل بكثير السيطرة على هذه الأنواع الحاقدة.

ثالثًا، والأهم من ذلك، يجب ألا تتعارض مع التحيزات الضارة بنتائج الأوقات التي نعيش فيها، والتي كثيراً ما يساء فيها فهم مفهوم السلطة ذاته واحتقاره. واليوم نخلط بين السلطة والزعماء بشكل عام، وبما أن الكثير منهم في العالم يبدون أكثر اهتمامًا بالحفاظ على قوتهم وإثراء أنفسهم، فمن الطبيعي أن يكون لدينا شكوك حول المفهوم ذاته. نحن نعيش أيضاً في أوقات ديمقراطية شرسة. "لماذا يجب علينا في أي وقت أن نتبع شخصًا ذا سلطة، ونتولى مثل هذا الدور الأدنى؟" قد نسأل أنفسنا. "يجب على الأشخاص الموجودين في السلطة إنجاز المهمة ببساطة؛ السلطة هي بقايا الملوك والملكات. لقد تقدمنا إلى ما هو أبعد من ذلك." هذا الازدراء للسلطة والقيادة قد شق طريقه عبر ثقافتنا.

بدون القادة الذين يكرسون الكثير من الطاقة العقلية للتنبؤ بالاتجاهات وتوجيهنا إلى حلول طويلة الأجل، فإننا ضائعون. وبما أن هذا الوضع يصبح هو القاعدة، لأننا نحن البشر نحتاج دائمًا إلى شكل من أشكال السلطة كدليل، فإننا نميل إلى التنازل إلى بعض أشكال السلطة المزيفة التي تنتشر في أوقات الفوضى وعدم اليقين.

يمكن أن يكون هذا الرجل القوي، الذي يعطي وهم القيادة والتوجيه ولكن ليس لديه رؤية حقيقية للمكان الذي يذهب إليه، فقط الأفكار والإجراءات التي تخدم الأنا وتعزز من إحساسه بالسيطرة. قد يكون هذا هو المبتدئ، القائد الذي يحاكي بذكاء ما يريد الجمهور أن يسمعه، ويخلق الوهم بأن يكون حساسًا تجاه المجموعة ويعطيه ما يريد. قد يكون هذا هو القائد الصامت، الذي يؤثر على أسلوب وسلوكيات كل شخص آخر، ويقدم ما يبدو أنه الأفضل في النزاهة والمرح والإجماع. يمكن أن يكون هذا أيضًا سلطة المجموعة، التي تصبح أكثر قوة في عصر وسائل التواصل الاجتماعي: ما يقوله الآخرون وما يفعله الآخرون يجب أن يكون صحيحًا ومحترمًا، بسبب عدد هائل

من الأرقام. لكن كل هذه الأشكال الخاطئة لا تؤدي إلا إلى المزيد من الاضطرابات والفوضى والقرارات السيئة.

كدارسي للطبيعة البشرية، يجب أن ندرك مخاطر لا تعد ولا تحصى من التحيز لدينا ضد شخصيات السلطة. إن الاعتراف بأهل السلطة في العالم ليس اعترافًا بالدونية الخاصة بنا، بل هو قبول للطبيعة البشرية والحاجة إلى هذه الشخصيات. يجب ألا يُنظر إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالسلطة على أنهم يخدمون أنفسهم أو طاغية — في الواقع، تلك هي الصفات التي تقلل من سلطتهم. إنهم ليسوا من بقايا الماضي ولكنهم أشخاص يؤدون وظيفة ضرورية ويتكيف نمط حياتهم مع العصر. يمكن أن تكون السلطة ظاهرة ديمقراطية بارزة. يجب علينا التحرك في الاتجاه المعاكس، واحتضان المخاطر والأخطار التي تأتي مع القيادة والسلطة.

استراتيجيات تأسيس السلطة

تذكر أن جوهر السلطة هو أن الناس يتبعون عن طيب خاطر قيادتك. اختاروا الالتزام بكلماتك ونصائحك. انهم يريدون حكمتك. بالتأكيد قد تضطر في بعض الأحيان إلى استخدام القوة والمكافآت والعقوبات والخطب الملهمة. ولذا يجب أن تفكر في السعي المستمر لإشراك قوة إرادة الناس والتغلب على مقاومتهم الطبيعية وتناقضهم. هذا هو ما تهدف الاستراتيجيات التالية إلى القيام به. ضعهم جميعا موضع التنفيذ.

ابحث عن أسلوب السلطة الخاص بك: الأصالة. يجب أن تنشأ السلطة التي تنشئها بشكل طبيعي عن شخصيتك، من نقاط القوة الخاصة التي تمتلكها. فكر في بعض نماذج السلطة: أحدها يناسبك بشكل أفضل. النموذج الأصلي هو المخلّص، مثل موسى أو مارتن لوثر كينغ جونيور، وهو فرد مصمم على إنقاذ الناس من الشر.

يعاني المخلّصون من كره حاد لأي نوع من أنواع الظلم، وخاصة تلك التي تؤثر على المجموعة التي يتعاطفون معها. لديهم الكثير من الاقتناع، وغالبًا ما يكون هذا بالكلمات، حيث يتم جذب الناس إليهم.

النموذج الأصلي هو المؤسس. هؤلاء هم الذين يؤسسون نظامًا جديدًا في السياسة أو الأعمال. لديهم عموما شعور شديد من الاتجاهات ونفور كبير من الوضع الراهن. هم غير تقليديون ومستقلو التفكير. أعظم فرحهم هو العبث واختراع شيء جديد. كثير من الناس يتجمعون بشكل طبيعي إلى جانب المؤسسين، لأنهم يمثلون شكلاً من أشكال التقدم.

يمكن أن تشمل النماذج الأصلية الأخرى الباحث عن الحقيقة (الأشخاص الذين ليس لديهم تسامح مع الأكاذيب والتهذيب)؛ البراغماتي الهادئ (لا يريدون أكثر من إصلاح الأشياء المكسورة، والصبر اللانهائي)؛ المعالج (لديهم موهبة للعثور على ما يُرضي الناس ويوحّدهم)؛ المعلم (لديهم طريقة لحمل الناس على بدء العمل والتعلم من أخطائهم). يجب أن تتعرف على أحد هذه النماذج، أو أي شيء آخر ملحوظ في الثقافة.

من خلال إبراز نمط طبيعي بالنسبة لك، فإنك تعطي انطباعًا بأنه أمر يتجاوزك، كما لو أن إحساسك بالعدالة أو أنفك تجاه الاتجاهات جاء من حمضك النووي أو كان هدية من الآلهة. لا يمكنك المساعدة سوى القتال من أجل قضيتك أو إنشاء طلب جديد. بدون هذا الوضع الطبيعي، قد يبدو أن محاولتك للسلطة هي انتهازية وتلاعبية للغاية وأن دعمك لسبب أو اتجاه ما هو مجرد حيلة للقوة. في وقت سابق كنت تتعرف على هذا النمط أفضل. سيكون لديك المزيد من الوقت لصقله، وتكييفه مع التغييرات في نفسك وفي الثقافة، لإظهار جوانب جديدة لإقناع الناس وسحرهم. مع ترك علامات

لهذا النمط من بداية حياتك المهنية، سيبدو الأمر أكثر قوة أكبر لا يمكنك إلا أن تتبعها.

ركّز خارجياً: الموقف. نحن البشر مستغرقون ذاتياً بطبيعتنا ونقضي معظم وقتنا في التركيز داخليًا على عواطفنا وجراحنا وأوهامنا. تريد تطوير عادة عكس ذلك قدر الإمكان. يمكنك القيام بذلك بثلاث طرق. أولاً، إصقل مهارات الاستماع لديك، مستوعباً نفسك في الكلمات والأدلة غير اللفظية للآخرين. أنت تدرب نفسك على القراءة بين السطور حول ما يقوله الناس. تُكيّف نفسك مع أمزجتهم واحتياجاتهم، وتتحسّس ما ينقصهم. أنت لا تأخذ ابتسامات الناس والموافقة كأمر واقع بل تشعر بالتوتر الكامن أو الانبهار.

ثانياً، أنت تكرس نفسك لكسب احترام الناس. أنت لا تشعر بأنك لك الأفضلية لذلك؛ تركيزك ليس على مشاعرك وما يدين لك به الناس بسبب وضعك وعظمتك (منعطف داخلي). تكسب احترامهم باحترام احتياجاتهم الفردية وإثبات أنك تعمل من أجل الصالح العام. ثالثًا، أنت تفكر في كونك قائدًا هو مسؤولية كبيرة، ورفاهية المجموعة التي تقع على كل قرار لك. ما يحركك لا يحظى بالاهتمام ولكن تحقيق أفضل النتائج الممكنة لمعظم الناس. أنت تمتص نفسك في العمل وليس الأنا. تشعر باتصال عميق مع المجموعة، وترى مصيرك ومصيرهم متشابكًا بعمق.

إذا كنت تشعّ بهذا الموقف، فسيشعر به الناس، وسوف ينفتحون أمام نفوذك. سيتم جذبهم إليك من خلال الحقيقة البسيطة المتمثلة في أنه من النادر أن تصادف شخصًا شديد الحساسية لحالات مزاجية الناس ويركز بشكل كبير على النتائج. هذا سيجعلك تبرز من بين الحشود، وفي النهاية ستكسب المزيد من الاهتمام بهذه الطريقة عن طريق الإشارة إلى حاجتك اليائسة لتكون شعبياً ومحبوباً.

إزرع العين الثالثة: الرؤية. معظم الناس محبوسون في الوقت الحالي. هم عرضة لرد فعل مبالغ فيه والذعر، لرؤية سوى جزء ضيق من الواقع الذي يواجه المجموعة. لا يمكنهم الترفيه عن الأفكار البديلة أو تحديد الأولويات. أولئك الذين يحافظون على وجودهم الذهني ويرفعون وجهة نظرهم فوق اللحظة يستفيدون من القوى الذهنية للعقل البشري ويغرسون تلك العين الثالثة بحثًا عن قوى واتجاهات غير مرئية. إنهم يبرزون من المجموعة، ويؤدون الوظيفة الحقيقية للقيادة، ويخلقون هالة السلطة عن طريق امتلاك القدرة الإلهية على قراءة المستقبل. وهذه قوة يمكن ممارستها وتطويرها وتطبيقها على أي موقف.

في أقرب وقت ممكن، يمكنك تدريب نفسك على الانفصال عن المشاعر التي تثير قلق المجموعة. أنت تجبر نفسك على رفع رؤيتك، لتخيل الصورة الأكبر. تجهد لرؤية الأحداث في حد ذاتها، دون أن تتأثر بآرائهم الحزبية. تستمتع بمنظور العدو؛ تستمع إلى أفكار الغرباء؛ تفتح عقلك على الاحتمالات المختلفة. بهذه الطريقة، تكتسب إحساسًا تجاه الجشطالت، أو الشكل العام للموقف. تتعرف على الاتجاهات المحتملة، وكيف يمكن أن تسير الأمور في المستقبل، وخاصة كيف يمكن أن تسوء الأمور. لديك صبر لانهائي لهذا التمرين. كلما تعمقت فيه، زادت قدرتك على اكتساب القدرة على تمييز المستقبل بشكل ما.

بمجرد أن تمتلك رؤيتك، فأنت تعمل ببطء بشكل خلفي إلى الحاضر، وخلق طريقة معقولة ومرنة للوصول إلى هدفك. كلما زاد التفكير في هذه العملية، زادت ثقتك في خطتك، وسوف تصيب هذه الثقة وتقنع الآخرين. إذا كان الناس يشككون في رؤيتك، فستظل حازمًا. الوقت سوف يثبت أنك على صواب. إذا كنت تفشل في تحقيق أهدافك، خذ هذا كعلامة على أنك لم تذهب بعيداً بما فيه الكفاية مع تفكيرك.

قِد من المقدمة: اللهجة. كقائد، يجب أن يُنظر إليك على أنك تعمل بجد أكبر من أي شخص آخر. قمت بتعيين أعلى المعايير لنفسك. أنت ثابت ومسؤول. إذا كانت هناك تضحيات تحتاج إلى تقديمها، فأنت أول من يقدمها من أجل مصلحة المجموعة. هذا يحدد النغمة المناسبة. سيشعر الأعضاء بأنهم مضطرون لرفع أنفسهم إلى مستواك والحصول على موافقتك. سوف يتستوعبون قيمك ويقلدوك بمهارة. لن تضطر إلى الصراخ وإلقاء المحاضرات لجعلهم يعملون بجدية أكبر. سوف يريدون ذلك.

من المهم أن تضبط هذه النغمة من البداية. الانطباعات الأولى حاسمة. إذا حاولت لاحقًا إظهار أنك تريد أن تقود من الأمام، فستبدو مضطراً وتفتقر إلى المصداقية. نفس القدر من الأهمية لإظهار بعض المتانة الأولية. إذا كان لدى الناس انطباع مبكر بأنهم يمكنهم المناورة عليك، فسوف يفعلون ذلك بلا رحمة. قم بتعيين حدود عادلة. إذا لم يرتفع الأعضاء إلى المستويات العالية التي تؤيدها، فستعاقبهم. لهجتك في التحدث أو الكتابة هي قطعية وجريئة. يحترم الناس دائمًا القوة في الزعيم، طالما أنها لا تثير المخاوف من إساءة استخدام السلطة. إذا لم تكن هذه المتانة طبيعية بالنسبة لك، فقم بتطويرها، وإلا فلن تدوم طويلًا في هذا المنصب. سيكون لديك دائمًا مُتسّعاً من الوقت للكشف عن هذا الجانب اللطيف الذي أنت هو حقًا، ولكن إذا بدأت بهدوء، فأنت بذلك تشير إلى أنك مهمة سهلة.

ابدأ ذلك مبكرًا في حياتك المهنية من خلال تطوير أعلى المعايير الممكنة لعملك الخاص وتدريب نفسك على أن تدرك باستمرار كيف تؤثر طريقتك ونغمتك على الناس بطرق بسيطة.

أثِر المشاعر المتضاربة: الهالة. معظم الناس يمكن التنبؤ بهم للغاية. من أجل الاختلاط جيدًا في المواقف الاجتماعية، يفترضون شخصية متناسقة – مرحة وسارة وجريئة وحساسة. يحاولون إخفاء الصفات الأخرى التي يخشون إظهارها. كقائد، أنت

تريد أن تكون أكثر غموضًا، لتأسيس وجود يسحر الناس. من خلال إرسال إشارات مختلطة، من خلال إظهار الصفات التي تتعارض تمامًا مع ذلك، فإنك تتسبب في توقف الأشخاص في تصنيفاتهم الفورية والتفكير في تحديد من أنت حقًا. كلما زاد تفكيرهم فيك، كلما كان وجودك أكبر وأكثر موثوقية.

لذلك، على سبيل المثال، أنت لطيف وحساس بشكل عام، لكنك تُظهِر الشخص القاسي، المتعصب تجاه أنواع معينة من السلوك. بشكل عام، حاول الحفاظ على نوبات الغضب أو الاتهامات غير المتكررة قدر الإمكان. نظرًا لأنك غالبًا ما تكون هادئًا وعاطفيًا، فعندما يندلع غضبك، فإنه يبرز حقًا ولديه القدرة على جعل الناس يخافون ويندمون حقًا.

يمكنك مزج الحكمة بنغمة الجرأة التي تعرضها من حين لآخر. تتعمد التأني مع المشاكل، لكن بمجرد اتخاذ قرار، فإنك تتصرف بقوة كبيرة وجرأة. مثل هذه الجرأة لا تأتي من أي مكان وتخلق انطباعًا قويًا. أو يمكنك المزج بين الروحية ونغمة البراغماتية الأرضية.

فيما يتعلق بذلك، يجب أن تتعلم موازنة الوجود والغياب. إذا كنت حاضرًا ومألوفًا للغاية، ومتوفرًا ومرئيًا دائمًا، فإنك تبدو عاديًا للغاية. أنت لا تمنح الناس مجالًا لإثبات إعجابهم بك. ولكن إذا كنت بعيدًا جدًا، فلن يتمكن الأشخاص من التعرف عليك. بشكل عام، من الأفضل أن تميل أكثر قليلاً في اتجاه الغياب، بحيث عندما تظهر أمام المجموعة، فإنك تولد الإثارة والدراما. إذا تم ذلك بشكل صحيح، في تلك اللحظات التي تكون فيها غير متاح، فسوف يفكر الناس بك.

ضع في اعتبارك أن الحديث أكثر من اللازم هو نوع من الإفراط في التعبير الذي يفضح ويكشف الضعف. الصمت هو شكل من أشكال الغياب والانسحاب الذي يلفت

الانتباه؛ إنها تعاويذ ضبط النفس والقوة؛ عندما تتحدث، يكون له تأثير أكبر. بطريقة مماثلة، إذا ارتكبت خطأً، فلا تفرط في الشرح والاعتذار. أنت توضح أنك تقبل المسؤولية وتكون مسؤولاً عن أي إخفاقات، ثم تقوم بالمتابعة. يجب أن يكون الندم هادئًا نسبيًا؛ ستظهر تصرفاتك اللاحقة أنك تعلمت الدرس. تجنّب الظهور في موقف دفاعي ومتضايق إذا هوجمت. أنت فوق ذلك.

طوّر هذه الهالة في وقت مبكر، كوسيلة لجذب الناس. لا تجعل المزيج قويًا جدًا، وإلا فستبدو مجنونًا. إنه مشروع يجعل الناس يتساءلون بطريقة جيدة. إن الأمر لا يتعلق بالصفات المزيفة التي لا تملكها، بل هو إبراز المزيد من التعقيد الطبيعي.

لا تظهر أنك تأخذ دائمًا، بل دائماً تعطي: المحرمات. إن أخذ شيء من أشخاص افترضوا أنهم يمتلكوه – أموال أو حقوق أو امتيازات، وقتهم الخاص – يخلق حالة من عدم الأمان الأساسية وسيشككون في سلطتك وكل الائتمان الذي جمعته. أنت تجعل أعضاء المجموعة يشعرون بعدم اليقين بشأن المستقبل بأكثر الطرق صراحةً. تثير الشكوك حول شرعيتك كقائد: "ما الذي ستأخذه أكثر؟ هل تستغل القوة التي لديك؟ هل كنت تخدعنا طوال الوقت؟ "حتى التلميح بذلك سيضر بسمعتك. إذا كانت التضحيات ضرورية، فأنت أول من يقدمها، وليست مجرد رمزية. حاول تأطير أي فقدان للموارد أو الامتيازات على أنها مؤقتة، وتوضيح مدى سرعة استعادتها.

فيما يتعلق بهذا، يجب عليك تجنب المبالغة في الاهتمام بالناس. في الوقت الحالي، قد يكون من الجيد السماح لهم بسماع الأشياء العظيمة التي ستقوم بها من أجلهم، ولكن الناس لديهم ذاكرة حادة بشكل عام للوعود، وإذا فشلت في الوفاء بها، فسوف تلتزم في أذهانهم، حتى لو حاولت إلقاء اللوم على الآخرين أو الظروف. إذا حدث ذلك مرة ثانية، تبدأ سلطتك في التآكل بشكل حاد. إن عدم إعطاء ما وعدت بتقديمه

سيُشعِر كأنك قد أخذته. يمكن للجميع التحدث عن لعبة جيدة ووعد، وهكذا يبدو أنك مجرد شخص آخر نواجهه، ويمكن أن تكون خيبة الأمل عميقة.

جدّد سلطتك: القدرة على التكيف. سوف تنمو سلطتك مع كل عمل يُلهم الثقة والاحترام. يمنحك الرفاهية للبقاء في السلطة لفترة كافية لتحقيق مشاريع رائعة. ولكن كلما تقدمت في العمر، يمكن أن تصبح السلطة التي أنشأتها صلبة وثابتة. أنت تصبح الشخص الأب الذي يبدأ في الظلم من خلال المدة التي احتكر فيها السلطة، بغض النظر عن مدى إعجاب الناس به في الماضي. هناك جيل جديد يبرز حتماً مُحصّن من سحرك، ومن الهالة التي خلقتها. يرونك بقايا. لديك أيضًا ميل مع تقدمك في السن إلى أن تصبح متعصبًا وطاغياً إلى حد ما، حيث لا يمكنك إلا أن تتوقع أن يتبعك الناس.

من دون أن تكون على دراية، تبدأ في الشعور بالأحقية، ويشعر الناس بذلك. الى جانب ذلك، الجمهور يريد حداثة ووجوه جديدة. تتمثل الخطوة الأولى في تجنب هذا الخطر في الحفاظ على نوع من الحساسية، مع ملاحظة الحالة المزاجية وراء كلمات الناس، وقياس التأثير الذي لديك على القادمين الجدد والشباب. يجب أن يكون فقدان هذا التعاطف أكبر خوفك، حيث ستبدأ في التأمل في سمعتك الكبيرة.

الخطوة الثانية هي البحث عن أسواق وجماهير جديدة تجذبهم، الأمر الذي سيجبرك على التكيف. إذا كان ذلك ممكناً، وسّع نطاق سلطتك. دون أن تخدع نفسك من خلال محاولة جذب حشد أصغر من الشباب لا يمكنك فهمه حقًا، حاول تغيير أسلوبك إلى حد ما مع مرور السنين. في الفنون، كان هذا سر نجاح أشخاص مثل بابلو بيكاسو، أو ألفريد هيتشكوك، أو كوكو شانيل. هذه المرونة في أولئك الذين هم في الخمسينيات وما بعدها ستمنحك لمسة إلهية وخالدة – تظل روحك حية ومنفتحة، ويتم تجديد سلطتك.

السلطة الداخلية

تقع على عاتقك مسؤولية المساهمة في الثقافة والأوقات التي تعيش فيها. أنت الآن تعيش ثمار ملايين الأشخاص في الماضي الذين جعلوا حياتك أسهل من خلال نضالاتهم واختراعاتهم. لقد استفدت من التعليم الذي يجسد حكمة الآلاف من سنوات الخبرة. من السهل جدًا أن تأخذ كل هذا كأمر مسلم به لتخيل أن كل ذلك قد جاء للتو بشكل طبيعي وأنه يحق لك الحصول على كل هذه القوى. هذه هي وجهة نظر الأطفال المدللين، ويجب أن ترى أي علامات لمثل هذا الموقف في داخلك مخزية. هذا العالم يحتاج إلى تحسين مستمر وتجديد.

أنت هنا ليس فقط لإرضاء نبضاتك واستهلاك ما صنعه الآخرون، ولكن أيضًا للإسهام في تحقيق هدف أعلى.

لخدمة هذا الغرض الأعلى، يجب عليك تنمية ما هو فريد عنك. توقف عن الاستماع كثيرًا إلى كلمات وآراء الآخرين، مخبرينك عن هويتك وما الذي يجب أن تعجبك وتكره. أحكم على الأشياء والناس لنفسك. تساءل بما تفكر ولماذا تشعر بطريقة معينة. تعرف على نفسك تمامًا – الأذواق والميل الفطرية، الحقول التي تجذبك بشكل طبيعي. اعمل كل يوم على تحسين تلك المهارات التي تتوافق مع روحك وهدفك الفريد. أضف إلى التنوع المطلوب للثقافة من خلال إنشاء شيء يعكس تفردك. احتضن ما يجعلك مختلفاً. عدم اتباع هذه الدورة هو السبب الحقيقي لشعورك بالاكتئاب في بعض الأحيان. لحظات الاكتئاب هي دعوة للاستماع مرة أخرى إلى سلطتك الداخلية.

في عالم مليء بالانحرافات التي لا نهاية لها، يجب عليك التركيز وتحديد الأولويات. بعض الأنشطة مضيعة للوقت. بعض الأشخاص ذوي الطبيعة المتدنية سوف يسحبونك للأسفل، ويجب عليك تجنبهم. راقب أهدافك على المدى الطويل والقصير،

وحافظ على تركيزك وانتباهك. اسمح لنفسك بترف الاستكشاف والتجول بطريقة إبداعية، ولكن دائمًا مدفوعاً بالغرض الأساسي.

يجب أن تلتزم بأعلى المعايير في عملك. أنت تكافح من أجل التميز، لصنع شيء من شأنه أن يتردد صداه مع الجمهور ويبقى. إن القصور في هذا الأمر هو إحباط الناس وإسقاط جمهورك، وهذا يجعلك تشعر بالخجل. للحفاظ على هذه المعايير، يجب عليك تطوير الانضباط الذاتي وعادات العمل المناسبة. يجب أن تولي اهتمامًا كبيرًا بالتفاصيل في عملك وتضع قيمة عالية على الجهد المبذول. غالباً ما تكون الفكرة الأولى التي تأتي إليك غير كاملة وغير كافية. فكّر بشكل أكثر تفصيلًا وعمقًا في أفكارك، والتي يجب عليك تجاهل بعضها. لا تصبح مرتبطًا بأفكارك الأولية، بل تعامل معها تقريبًا. ضع في اعتبارك أن حياتك قصيرة، وأنها يمكن أن تنتهي في أي يوم. يجب أن يكون لديك شعور بالإلحاح للاستفادة القصوى من هذا الوقت المحدود. لا تحتاج إلى مواعيد نهائية أو أشخاص يخبرونك بما يجب القيام به ومتى تنتهي. أي دافع تحتاجه يأتي من الداخل. أنت كامل وتعتمد على الذات.

عندما يتعلق الأمر بالعمل مع هذه السلطة الداخلية، يمكننا اعتبار ليوناردو دا فينشي نموذجنا. كان شعاره في الحياة صعبًا للغاية، "صرامة لا هوادة فيها". كلما تم تكليف ليوناردو بتفويض، تخطى كل المهمة ، متمسكا بكل التفاصيل لجعل العمل أكثر حيوية أو فاعلية. لم يكن لأحد أن يقول له أن يفعل هذا. لقد كان مجتهدًا وعنيفًا على نفسه. على الرغم من أن اهتماماته تراوحت إلى حد بعيد، إلا أنه عندما هاجم مشكلة معينة، كان ذلك بتركيز كامل. كان لديه شعور بمهمة شخصية – لخدمة البشرية، للمساهمة في تقدمها. مدفوعًا بهذه السلطة الداخلية، تجاوز كل الحدود التي ورثها – كونه ابنًا غير شرعي مع القليل من التوجيه أو التعليم في وقت مبكر من حياته. مثل هذا الصوت سيساعدنا على تجاوز العقبات التي تضعها الحياة في طريقنا.

قد يبدو للوهلة الأولى أن وجود مثل هذا الصوت من الداخل قد يؤدي إلى حياة قاسية وغير سارة إلى حد ما، ولكنه في الواقع هو العكس. لا يوجد شيء أكثر إثارة للارتباك والاكتئاب من رؤية السنوات تمر دون شعور بالاتجاه، متشبثاً للوصول إلى الأهداف التي تستمر في التغيير، وتبدّد طاقاتنا الشابة.

بقدر ما تساعد السلطة الخارجية في الحفاظ على توحيد المجموعة، وتوجيه طاقتها نحو نهايات منتجة وسامية، فإن السلطة الداخلية تجلب لك الشعور بالتماسك والقوة. أنت لست متآكلاً من القلق الذي يأتي مع العيش دون إمكاناتك.

بالشعور بارتقاء ذاتك السامية، يمكنك تحمّل أن تُرضي نفسك الدنيا، والسماح لها بالخروج للحظات لإطلاق التوتر وأن لا تصبح سجينًا لظلك. والأهم من ذلك، أنك لم تعد بحاجة إلى الراحة والتوجيه من أحد الوالدين أو القائد. لقد أصبحت أمك وأبيك، وقائدك الخاص، ومستقلًا حقًا وتعمل وفقًا لسلطتك الداخلية.

القانون السادس عشر

أنظر إلى العداء خلف الواجهة الودّية – قانون العدوانية

على السطح، يبدو الناس من حولك مهذبين ومتحضرين. لكن تحت القناع، هم جميعاً يتعاملون حتماً مع الإحباطات. لديهم حاجة للتأثير على الناس والحصول على السلطة على الظروف. بالشعور بالصدّ في محاولاتهم، غالباً ما يحاولون تأكيد أنفسهم بطرق استغلالية تتصيّدك على غفلة. ثم هناك مِمَن حاجتهم إلى السلطة ونفاد صبرهم للحصول عليها أكثر من الآخرين. يصبحون عدوانيين بشكل خاص، ويسلكون طريقهم من خلال ترويع الناس، ويكون عنيدين ومستعدين للقيام بأي شيء تقريباً. يجب عليك تحويل نفسك إلى مراقب متفوق لرغبات الناس العدوانية غير المُرضية، مع إيلاء اهتمام إضافي للمعتدين المزمنين والمعتدين السلبيين في وسطنا. يجب أن تتعرف على العلامات – أنماط السلوك السابقة، والحاجة المهووسة إلى السيطرة على كل شيء في بيئتهم – مما يُشير إلى الأنواع الخطيرة. فهي تعتمد على جعلك عاطفياً – خائفاً وغاضباً – وغير قادراً على التفكير بشكل سليم. لا تُعطِهم هذه القوة. عندما يتعلق الأمر بطاقتك العدوانية، تعلّم ترويضها وتوجيهها لأغراض مثمرة – ناصِر نفسك، مهاجماً المشاكل بطاقةٍ لا هوادة فيها، ومحقّقاً طموحات كبيرة.

من المحتمل أن تصادف في مجال عملك ما نسميه بالمعتدي المحنّك، على عكس المعتدي البدائي. المعتدون البدائيون شديدو التّوتّر، وقد ينفجرون في أيّ لحظة. إذا تسبب شخص ما في شعورهم بالنقص أو الضعف، فإنهم ينفجرون. هم يفتقرون إلى أي تحكم ذاتي، ولذا فهم لا يميلون إلى تحقيق أي تقدم كبير في الحياة، مما يؤدي حتماً إلى التنمر وإيذاء الكثير من الناس. المعتدون المتطورون أصعب بكثير. إنهم

يرتقون إلى مناصب عليا ويمكنهم البقاء هناك لأنهم يعرفون كيفية ارتداء مناوراتهم، وتقديم واجهة مشتتة، واللعب على عواطف الناس. يعلمون أن معظم الناس لا يحبون المواجهة أو الصراعات الطويلة، وبالتالي يمكنهم تخويف الناس أو إهمالهم. يعتمدون على انصياعنا بقدر ما يعتمدون على عدوانهم.

لا يجب أن يكون المعتدون المتطورون الذين تصادفهم ناجحين بشكل مذهل. يمكن أن يكون رئيسك، منافس، أو حتى زميل يخطّط في الطريق إلى الأعلى. يمكنك التعرف عليهم من خلال علامة واحدة بسيطة: فهم يصلون إلى حيث يذهبون في المقام الأول بطاقتهم العدوانية، وليس من خلال مواهبهم الخاصة.

إنهم يقدرون تراكم القوة أكثر من جودة عملهم. يفعلون كل ما هو ضروري لتأمين مركزهم وسحق أي نوع من المنافسة أو التحدي. لا يحبون تقاسم السلطة.

في التعامل مع هذا النوع، ابدأ بالنظر إلى الفرد، وليس الأسطورة أو الخرافة.

إفهم دوافعهم الأساسية – للتحكم في البيئة والأشخاص المحيطين بهم. تغطي هذه الحاجة للسيطرة طبقات واسعة من القلق وعدم الأمان. انهم يريدون السيطرة على أفكارك وردود أفعالك. إحرمهم من هذه القوة من خلال التركيز على أفعالهم واستراتيجياتك، وليس مشاعرك. حلّل وتوقع أهدافهم الحقيقية. إنهم يريدون غرس فكرة فيك أنه ليس لديك أي خيارات، أن الاستسلام أمر لا مفر منه وهو أفضل طريقة للخروج. ولكن لديك دائما خيارات. حتى إذا كان رئيسك ويجب عليك الاستسلام في الوقت الحاضر، يمكنك الحفاظ على استقلالك الداخلي والتخطيط سراً لليوم الذي يرتكبون فيه خطأ ويضعفون، باستخدام معرفتك بنقاط ضعفهم للمساعدة في إنزالهم.

أنظر من خلال سردهم ومحاولاتهم الداهية في الإلهاء. سوف يقدمون في كثير من الأحيان أنفسهم على أنهم أكثر قداسة من الغير أو كضحية لحقد الآخرين. كلما أعلنوا

بصوت أعلى عن معتقداتهم، كلما تأكدت أنهم يختبئون شيئًا ما. كن على علم أنهم قد يبدون أحيانًا ساحرين وجذابين. لا تندهش من هذه المظاهر. انظر إلى أنماط سلوكهم. إذا أخذوا من الناس شيئاً في الماضي، فسيواصلون القيام بذلك في الوقت الحاضر. لا تجلب أبدًا أنواعًا كهؤلاء من الشركاء، بغض النظر عن مدى قدرتهم على الظهور والسحر، إنهم يحبون أن يرتفعوا على حساب عملك الشاق، ثم يبسطون سيطرتهم. تقييمك الواقعي لقوتهم الفعلية ونواياهم العدوانية هو أفضل دفاع لديك.

عندما يتعلق الأمر باتخاذ إجراءات ضد المعتدين، يجب أن تكون محنكاً وماهراً كما هم. لا تحاول القتال معهم مباشرة. إنهم بلا هوادة، ولديهم عادة ما يكفي من القوة لإغراقك في المواجهة المباشرة. يجب عليك خداعهم وإيجاد زوايا غير متوقعة للهجوم. هدّد بفضح النفاق في رواياتهم أو الأفعال القذرة الماضية التي حاولوا إخفاءها عن الجمهور. اجعل الأمر يبدو أن المعركة معك ستكون أغلى مما كانوا يتصورون، وأنك أيضًا مستعد للعب بعض القذارة، ولكن فقط في الدفاع. إذا كنت ذكيًا بشكل خاص، فابدو ضعيفًا ومكشوفًا نسبيًا، واستدرجهم إلى هجوم متهور كنت قد أعددت له. غالبًا ما تكون الإستراتيجية الأكثر حكمة هي الارتباط مع الآخرين الذين عانوا على أيديهم، وخلق القوة والضغط في الأعداد.

ضع في اعتبارك أن المعتدين غالباً ما يشقون طريقهم لأنك تخشى أنه في قتالهم، لديك الكثير لتخسره في الوقت الحاضر. لكن يجب أن تحسب بدلاً من ذلك ما يجب أن تخسره على المدى الطويل — خيارات تناقص الطاقة والتوسع في مجالك الخاص، بمجرد توليهم مركز السيطرة؛ كرامتك الخاصة وشعورك بالذات عن طريق عدم الوقوف أمامهم. يمكن أن يصبح الاستسلام والانقياد عادة ذات عواقب مدمرة على رفاهيتك. استخدم وجود المعتدين كمحفز لروحك القتالية وبناء ثقتك بنفسك. يمكن أن

تكون الوقوف مع المعتدين والهزائم من أكثر التجارب إرضاءًا وإثارة للإعجاب التي يمكن للبشر تجربتها.

مفاتيح للطبيعة البشرية

نود أن نفكر في أنفسنا كأعضاء سلميين مقبولين نسبياً في المجتمع. نحن حيوانات اجتماعية حتى النخاع، ونحن بحاجة إلى إقناع أنفسنا بأننا موالون للمجتمعات التي ننتمي إليها ونتعاون معها. لكن في بعض الأحيان، نتصرف جميعًا بطرق تتعارض مع هذا الرأي الذاتي. ربما حدث ذلك في لحظة شعرنا فيها بأن أمننا الوظيفي مهدد، أو أن شخصًا ما كان يعيق تقدمنا الوظيفي. أو ربما كنا نعتقد أننا لم نحصل على الاهتمام والاعتراف بأننا استحققنا لعملنا. أو ربما جاء في لحظة من انعدام الأمن المالي. أو ربما حدثت في علاقة حميمة شعرنا فيها بالإحباط بشكل خاص في محاولتنا إقناع الآخر بتغيير سلوكه أو شعرنا أنه سيتخلى عنا.

بدافع الإحباط أو الغضب أو انعدام الأمن أو الخوف أو نفاد الصبر، وجدنا أنفسنا فجأة أكثر حزماً. لقد فعلنا شيئًا متطرفًا بعض الشيء للتمسك بعملنا؛ حاولنا دفع زميل من طريقنا؛ لقد توصلنا إلى بعض الخطط المشكوك فيها لتأمين المال السهل والسريع؛ لقد ذهبنا بعيداً في محاولة لفت الانتباه؛ لقد تحولنا إلى عدوانيين ونتحكم في شريكنا؛ أصبحنا انتقاميين وهاجمنا شخصًا ما على وسائل التواصل الاجتماعي. في مثل هذه اللحظات، عبرنا خطًا وأصبحنا عدوانيين. في أغلب الأحيان، عندما نتصرف بهذه الطريقة، نقوم بترشيد سلوكنا لأنفسنا وللآخرين: لم يكن لدينا خيار. شعرنا بالتهديد؛ كنا نُعامَل بشكل غير عادل. كان الناس لا يستجيبون ويؤذوننا؛ نحن لم نبدأ ذلك. وبهذه الطريقة، نحن قادرون على الحفاظ على رأينا الذاتي كمخلوقات سلمية نتخيلها.

على الرغم من أننا نادرًا ما نلاحظ ذلك، إلا أننا يمكن أن نلاحظ مثالًا أكثر ذكاءً لاتجاهاتنا العدوانية التي تظهر في المقدمة. عندما نواجه أنواعًا تخويفية أكثر عدوانية مما نحن عليه، نجد أنفسنا في كثير من الأحيان نتصرف أكثر خضوعًا من المعتاد، وربما أكثر خنوعاً إذا كانت لديهم القوة. لكن عندما نواجه أشخاصًا أضعف منا وأكثر وضوحًا منا، غالبًا ما يظهر الأسد فينا دون وعي. ربما نقرر مساعدتهم، لكن ذلك ممزوجاً بالشعور بالازدراء والتفوق. نصبح أكثر عدوانية في محاولة مساعدتهم.

ما يعنيه هذا هو ما يلي: نفهم جميعًا أن البشر كانوا قادرين على الكثير من العنف والعدوان في الماضي والحاضر. نحن نعلم أنه يوجد في العالم مجرمون أشرار، رجال أعمال جشعون وعديمو الضمير، مفاوضون محاربون، ومعتدون جنسيون. لكننا ننشئ خطاً فاصلاً حاداً بين تلك الأمثلة وبيننا. لدينا كتلة قوية ضد تخيل أي نوع من الاكتناز المترابط أو الطيف عندما يتعلق الأمر بلحظاتنا العدوانية وتلك الأكثر تنوعًا في الآخرين. نحن في الواقع نعرّف الكلمة لوصف مظاهر العدوان الأقوى، باستثناء أنفسنا. دائمًا ما يكون الآخر هو المحارب، الذي يبدأ الأشياء، وهو العدواني.

العدوانية يمكن أن تخدم أغراضاً إيجابية. في الوقت نفسه، في ظل ظروف معينة، يمكن أن تدفعنا هذه الطاقة إلى السلوك المعادي للمجتمع، أو إلى الاستيلاء على الكثير أو دفع الناس من حولنا. هذه الجوانب الإيجابية والسلبية وجهان لعملة واحدة. وعلى الرغم من أن بعض الأفراد أكثر عدوانية بشكل واضح من الآخرين، إلا أننا جميعًا قادرون على الانزلاق إلى هذا الجانب السلبي. هناك سلسلة من العدوان الإنساني، ونحن جميعًا على الطيف.

كوننا غير مدركين لطبيعتنا الحقيقية يسبب لنا العديد من المشاكل. يمكننا أن نتحول إلى عدوانية بالمعنى السلبي دون أن ندرك ما يحدث، ثم ندفع العواقب المترتبة على الابتعاد. أو إذا شعرنا بعدم الارتياح إزاء دوافعنا الحازمة ومعرفة ما يمكن أن يثيره،

فقد نحاول قمع عدواننا ونبدو أننا نموذجاً للتواضع والخير، لنصبح أكثر عدوانية سلبية في سلوكنا. لا يمكن إنكار هذه الطاقة أو قمعها؛ سوف تظهر بطريقة ما. ولكن مع الوعي، يمكننا أن نبدأ في السيطرة عليها وتوجيهها لأغراض إنتاجية وإيجابية.

للقيام بذلك، يجب أن نفهم مصدر كل العدوان الإنساني، وكيف يتحول إلى سلبي، ولماذا يصبح بعض الناس أكثر عدوانية من الآخرين.

مصدر العدوان البشري

على عكس أي حيوان آخر، نحن البشر واعون لوفاتنا، ويمكننا أن نموت في أي لحظة. بوعي وبدون وعي هذا الفكر يطاردنا طوال حياتنا. ندرك أن وضعنا في الحياة ليس آمنًا أبدًا – يمكن أن نفقد وظيفتنا ووضعنا الاجتماعي وأموالنا، غالبًا لأسباب خارجة عن إرادتنا. لا يمكن التنبؤ بالأشخاص المحيطين بنا – لا يمكننا أبدًا قراءة أفكارهم أو توقع تصرفاتهم أو الاعتماد تمامًا على دعمهم. نعتمد على الآخرين، الذين لا يأتون في كثير من الأحيان. لدينا بعض الرغبات الفطرية للحب والإثارة والتحفيز، وغالبًا ما تكون خارجة عن إرادتنا لإرضاء هذه الرغبات بالطريقة التي نريدها. بالإضافة إلى ذلك، لدينا جميعًا حالات انعدام أمن تنبع من جروح في طفولتنا. إذا تسببت الأحداث أو الأشخاص في انعدام الأمن هذه وإعادة فتح الجروح القديمة، فإننا نشعر بالضعف والهشاشة بشكل خاص.

ما يعنيه هذا هو أننا بشرٌ نشعر باستمرار بمشاعر العجز التي تأتي من العديد من المصادر. نحن مخلوقات متعمدة تتوق إلى السلطة. هذه الرغبة في السلطة ليست شريرة أو معادية للمجتمع؛ إنها استجابة طبيعية للوعي بضعفنا وهشاشتنا. في جوهر الأمر، ما يدفع الكثير من سلوكنا هو التحكم في الظروف، والشعور بالصلة بين ما

نقوم به وما نحصل عليه – لنشعر بأنه يمكننا التأثير على الأشخاص والأحداث إلى حد ما. هذا يخفف من شعورنا بالعجز ويجعل من غير المتوقع للحياة مقبول.

نحن نلبي هذه الحاجة من خلال تطوير مهارات العمل الصلبة التي تساعدنا على تأمين وضعنا الوظيفي وتمنحنا شعوراً بالتحكم في المستقبل. نحاول أيضًا تطوير مهارات اجتماعية تتيح لنا العمل مع أشخاص آخرين، وكسب عاطفتهم، والحصول على درجة من التأثير عليهم. عندما يتعلق الأمر باحتياجاتنا من الإثارة والتحفيز، نختار عمومًا إرضائهم من خلال أنشطة مختلفة – الرياضة والترفيه والإغواء – التي توفرها ثقافتنا أو تقبلها.

كل هذه الأنشطة تساعدنا في الحصول على التحكم الذي نتوق إليه، ولكنها تتطلب أن نتعرف على حدود معينة. للحصول على هذه القوة في عملنا وعلاقاتنا، يجب أن نتحلى بالصبر. لا يمكننا فرض الأشياء. الأمر يتطلب بعض الوقت لتأمين موقعنا الوظيفي، وتطوير قوى إبداعية حقيقية، لمعرفة كيفية التأثير على الناس وسحرهم. كما يتطلب الالتزام ببعض القوانين الاجتماعية وحتى القوانين. لا يمكننا فعل أي شيء للمضي قدماً في حياتنا المهنية؛ لا يمكننا إجبار الناس على تقديم عطاءاتنا. يمكننا أن نطلق على هذه الرموز والقوانين الحماية التي نبقيها بعناية من أجل الحصول على السلطة مع الحفاظ على ما تحبه وتحترمه.

في لحظات معينة، نجد صعوبة في قبول هذه الحدود. لا يمكننا التقدم في حياتنا المهنية أو كسب الكثير من المال بالسرعة التي نرغب فيها. لا يمكننا حثّ الناس على العمل معنا إلى الحد الذي نريده لهم، لذلك نشعر بالإحباط. أو ربما يتم إعادة فتح الجرح القديم من الطفولة فجأة.

في هذه الحالات، فإن الجوع للحصول على المزيد من المال أو القوة أو الحب أو الاهتمام يغلب على أي صبر قد يكون لدينا. قد يغرينا حينئذ أن نذهب خارج حواجز الأمان، للبحث عن السلطة والسيطرة بطريقة تنتهك القوانين الضمنية وحتى القوانين. ولكن بالنسبة لمعظمنا، عندما نعبر الخط، نشعر بعدم الارتياح وربما الندم. نعود بسرعة إلى داخل حواجز الأمان، إلى طرقنا الطبيعية لمحاولة السلطة والسيطرة. يمكن أن تحدث مثل هذه الأعمال العدوانية في لحظات في حياتنا، لكنها لا تصبح نمطًا.

بغض النظر عن سبب ميولهم، فإن هذه الأنواع لا تسرع من جديد داخل حواجز أمان بل تلجأ باستمرار إلى السلوك العدواني. لديهم إرادة قوية بشكل غير عادي والصبر القليل لتلبية رغباتهم من خلال القنوات المقبولة اجتماعياً. وجدوا الطرق العادية لاكتساب التحفيز مملة جداً. انهم بحاجة الى شيء أقوى وأكثر إلحاحاً. إذا كانوا من النوع البدائي، فقد يتحولون إلى سلوك إجرامي أو يصبحون ببساطة المتنمر الظاهر؛ إذا كانت أكثر تطوراً، فسيتعلمون التحكم في هذا السلوك إلى حد ما واستخدامه عند الضرورة.

يمكن أن نلاحظ الظاهرة المثيرة التالية: الأشخاص الذين يستبدون في كثير من الأحيان غير متسامحون للغاية مع أي نوع من المعارضة. يجب أن يكونوا محاطين بالعصابات وأن يتم تذكيرهم باستمرار بعظمتهم وتفوقهم. إذا كانت هذه الأنواع تتمتع بسلطة سياسية، فإنها تعمل على الحد من أي دعاية سلبية والتحكم في ما يقوله الناس عنها. يجب أن نرى هذا فرط الحساسية للنقد كدليل على ضعف داخلي كبير. يمكن لأي شخص قوي حقًا من الداخل تحمّل النقد والمناقشة المفتوحة دون الشعور بالتهديد الشخصي. بشكل عام، فإن المعتدين والأنواع الاستبدادية هم خبراء في إخفاء هذا الضعف الداخلي العميق من خلال إسقاط المتانة والإدانة باستمرار. لكن يجب أن ندرب أنفسنا لننظر إلى ما وراء واجهاتهم ونرى الهشاشة الداخلية. هذا يمكن أن

يساعدنا إلى حد كبير في السيطرة على أي مشاعر الخوف أو التخويف، والتي يحب المعتدون تحفيزها.

هناك صفات أخرى من العدوانية المزمنة التي يجب أن نفهمها. أولاً، لدى المعتدين قدر أقل من التسامح تجاه مشاعر العجز والقلق مقارنة بنا. إن ما قد يجعلنا نشعر بالإحباط أو عدم الأمان سيؤدي في كثير من الأحيان إلى رد فعل أقوى، وغضب. هذا هو السبب في أن العدوان المزمن هو أكثر شيوعا بين الرجال أكثر من النساء. يجد الرجال صعوبة أكبر في إدارة مشاعر التبعية والعجز، وهو أمر لاحظه علماء النفس عند الرضع الذكور.

جانب شائع آخر من السلوك العدواني هو أنه يمكن أن يصبح إدمان بسهولة. من خلال التصرف في رغباتهم بطريقة علنية وفورية، وفي الحصول على أفضل ما لديهم من خلال مناوراتهم، يتلقى المعتدون هزة من الأدرينالين يمكن أن تصبح مدمنة. إنهم يشعرون بالحماس والإثارة، ويمكن أن تبدو الطرق المقبولة اجتماعيًا للتخفيف من الملل فاترة بالمقارنة. للوهلة الأولى، قد يبدو هذا مدمراً للذات، لأن كل فورة عدوانية تخلق المزيد من الأعداء ونتائج غير مقصودة. لكن المعتدين غالبًا ما يكونون بارعين في تصعيد الرهان بمزيد من السلوك المخيف، حتى أن القليل من الناس سيتحداهم.

وغالبًا ما يؤدي هذا إلى ظاهرة فخ المعتدي: كلما زادت القوة التي يحصلون عليها، وكلما زادت إمبراطوريتهم، زادت نقاط الضعف التي يخلقونها؛ لديهم المزيد من المنافسين والأعداء للقلق بهم. هذا يثير فيهم الحاجة إلى المزيد والمزيد من العدوانية واكتساب المزيد والمزيد من القوة. لقد شعروا أيضًا أن التوقف عن التصرف بهذه الطريقة سيجعلهم يبدون ضعفاء. بغض النظر عن ما قد يقوله المعتدون لنا أو كيف يحاولون إخفاء نواياهم، يجب أن ندرك أن نمط سلوكهم السابق سيستمر حتماً في الوقت الحاضر، لأنهم مدمنون ومحاصرون. يجب ألا نكون ساذجين في التعامل

معهم. سيكونون بلا هوادة. إذا أخذوا خطوة إلى الوراء، فسيكون ذلك مجرد لحظة. نادراً ما يكونون قادرين على تغيير هذا النمط الأساسي في سلوكهم.

يجب أن ندرك أيضًا أن المعتدين يرون الأشخاص المحيطين بهم كأشياء يمكن استخدامها. قد يكون لديهم بعض التعاطف الطبيعي، ولكن نظرًا لأن حاجتهم إلى السلطة والسيطرة قوية للغاية، لا يمكنهم التحلي بالصبر بما يكفي للاعتماد فقط على السحر والمهارات الاجتماعية. للحصول على ما يريدون، يجب عليهم استخدام الناس، وهذا يصبح عادة تقلل من أي تعاطف كان لديهم من قبل. إنهم بحاجة إلى أتباع وتلاميذ، لذلك يقومون بتدريب أنفسهم على الاستماع، والثناء من حين لآخر، وللقيام بالخدمات للناس. إلا أن السحر الذي قد يعرضونه في بعض الأحيان هو فقط للتأثير ولديه القليل من الدفء البشري. عندما يستمعون إلينا، فإنهم يقيسون قوة إرادتنا ويرون كيف يمكننا خدمة أغراضهم على الطريق. إذا كانوا يمدحوننا أو يقدمون لنا خدمة، فهي طريقة لمزيد من الشراك والمساومة معنا.

يمكننا أن نرى هذا في الإشارات غير اللفظية، في العيون التي تنظر من خلالنا، إلى أي مدى يشاركون في قصصنا. يجب أن نحاول دائمًا أن نجعل أنفسنا محصنين ضد أي محاولة للسحر من جانبهم، ومعرفة الغرض الذي يخدمه.

من المثير للاهتمام أن نلاحظ أنه على الرغم من كل الصفات السلبية اجتماعيًا التي يكشف عنها المعتدون لا محالة ، فإنهم قادرون في كثير من الأحيان على اجتذاب عدد كاف من المتابعين لمساعدتهم في سعيهم للحصول على السلطة. الأشخاص الذين ينجذبون إلى هؤلاء المعتدين غالباً ما يكون لديهم قضاياهم العميقة، رغباتهم العدوانية المحبطة. يجدون الثقة وأحيانًا الوقاحة في المعتدي مثيرة للغاية وجذابة. يقعون في حب السرد. يصابون بعدوى القائد ويضطرون إلى التعامل مع الآخرين،

ربما أولئك الذين دونهم. ولكن مثل هذه البيئة متعبة، وأولئك الذين يخدمون المعتدي يأخذون باستمرار ضرباتهم الذاتية.

مهمتك كطالب للطبيعة البشرية هي ثلاثة أضعاف: أولاً، يجب أن تتوقف عن إنكار حقيقة ميولك العدوانية. أنت على الطيف العدواني، مثلنا جميعًا. بالطبع، هناك بعض الناس الذين هم في أسفل هذا الطيف. ربما يفتقرون إلى الثقة في قدرتهم على الحصول على ما يريدون؛ أو ربما لديهم طاقة أقل. ولكن الكثير منا في المدى المتوسط إلى العلوي على الطيف، مع مستويات قوية نسبياً من الإرادة. يجب أن تنفق هذه الطاقة الحازمة بطريقة أو بأخرى وسوف تميل إلى الذهاب في واحدة من ثلاثة اتجاهات.

أولاً، يمكننا توجيه هذه الطاقة إلى عملنا، لتحقيق الأشياء بصبر (العدوان الخاضع للسيطرة). ثانياً، يمكننا توجيهها إلى سلوك عدواني أو سلبي عدواني. أخيرًا، يمكننا تحويله إلى الداخل في صورة كراهية الذات، وتوجيه غضبنا وعدواننا على إخفاقاتنا وتفعيل مخربنا الداخلي.

هدفك ليس قمع هذه الطاقة المؤكدة ولكن أن تكون مدركًا لها لأنها تدفعك للأمام وتوجيهها بشكل منتج. عليك أن تعترف لنفسك بأن لديك رغبة عميقة في التأثير على الناس، وأن تكون لديك السلطة، ولكي تدرك ذلك يجب عليك تطوير مهارات اجتماعية وتقنية أعلى، ويجب أن تصبح أكثر صبراً ومرونة. تحتاج إلى الانضباط وترويض طاقتك الحازمة الطبيعية. هذا ما نسميه العدوان الخاضع للسيطرة، وسيؤدي ذلك إلى إنجاز أشياء عظيمة.

مهمتك الثانية هي أن تجعل نفسك مراقبًا رئيسيًا للعدوان لدى الأشخاص من حولك. عندما تنظر إلى عالم عملك، على سبيل المثال، تخيل أنه يمكنك تصور الحرب

المستمرة بين مستويات إرادة الناس المختلفة وجميع الأسهم المتقاطعة لهذه الصراعات. يبدو أن أولئك الأكثر تصميماً يتجهون إلى القمة، لكنهم حتماً يعرضون علامات الخضوع إلى من هم أعلى. لا يختلف كثيراً عن التسلسلات الهرمية التي يمكن أن نلاحظها بين الشمبانزي. إذا توقفت عن التركيز على كلمات الأشخاص والواجهة التي تقدمها، وتركز على تصرفاتهم وإشاراتهم غير اللفظية، فيمكنك تقريبًا الشعور بمستوى العدوانية التي تنبثق عنها.

عند النظر إلى هذه الظاهرة، من المهم أن تكون متسامحًا مع الناس: لقد تجاوزنا جميعًا الخط في مرحلة ما وأصبحنا أكثر عدوانية من المعتاد، وغالبًا بسبب الظروف. عندما يتعلق الأمر بالأقوياء والناجحين، من المستحيل في هذا العالم الوصول إلى هذه القمم دون مستويات أعلى من العدوان وبعض التلاعب. لإنجاز الأشياء العظيمة، يمكننا أن نغفر لهم سلوكهم القاسي والحازم في بعض الأحيان. ما تحتاج إلى تحديده هو ما إذا كنت تتعامل مع المعتدين المزمنين، أو الأشخاص الذين لا يستطيعون تحمل النقد أو التحدي على أي مستوى، والذين تكون رغبتهم في السيطرة مفرطة، والذين سيبتلعونك في سعيهم الدؤوب للحصول على المزيد.

ابحث عن بعض العلامات. أولاً، إذا كان لديهم عدد كبير على نحو غير عادي من الأعداء الذين تراكمت لديهم على مر السنين، فيجب أن يكون هناك سبب وجيه، وليس السبب الذي يخبرونك به. أولِ اهتمام وثيق لكيفية تبرير أفعالهم في العالم. يميل المعتدون إلى تقديم أنفسهم كناشطين، كشكل من أشكال العبقرية لا تستطيع مساعدة الطريقة التي يتصرفون بها. إنهم يخلقون فنًا رائعًا، كما يقولون، أو يساعدون الرجل الصغير. الناس الذين يعترضون طريقهم هم الكفار والشر. سوف يزعمون أنه لم يتم انتقاد أحد أو التحقيق معه بقدر ما فعلوا معهم؛ هم الضحايا، وليس المعتدين. كلما كانت رواياتهم أعلى صوتًا وأكثر تطرفًا، زادت قدرتك على التأكد من تعاملك مع

المعتدين المزمنين. ركز على تصرفاتهم، وأنماط سلوكهم السابقة، أكثر بكثير من أي شيء يقولون.

يمكنك البحث عن علامات أكثر دقة. غالباً ما يكون لدى المعتدين المزمنين شخصيات هوسية. امتلاك عادات دقيقة وخلق بيئة يمكن التنبؤ بها بالكامل هي طريقتهم في السيطرة. يشير الهوس على شيء أو شخص إلى الرغبة في ابتلاعه بالكامل. أيضاً، انتبه إلى الإشارات غير اللفظية. سيظهر نوع المعتدي مثل هذه الهواجس الجسدية – دائمًا في المقدمة والمركز. في أي حال، في وقت سابق يمكنك رصد علامات أفضل.

بمجرد أن تدرك أنك تتعامل مع هذا النوع، يجب عليك استخدام كل أوقية من طاقتك لفك الارتباط العقلي، للسيطرة على ردّك العاطفي. غالبًا ما يحدث عندما تواجه المعتدين هو أنك تشعر في البداية بالفتن والشلل إلى حد ما، كما لو كنت في وجود ثعبان. بعد ذلك، أثناء قيامك بمعالجة ما قاموا به، تصبح عاطفيًا – غاضبًا وحانقاً وخائفًا. بمجرد أن تكون في هذه الحالة، يجدون أنه من السهل أن يبقوك على رد الفعل وليس التفكير.

غضبك لا يؤدي إلى أي شيء مثمر ولكنه يذوب إلى المرارة والإحباط مع مرور الوقت. إجابتك الوحيدة هي إيجاد طريقة لفصلك عن تعاويذها شيئًا فشيئًا. انظر من خلال مناوراتهم، فكّر في الضعف الأساسي الذي يدفعهم، وخفّضها إلى حجمها. ركز دائمًا على أهدافهم، وما الذي يتابعونه حقًا، وليس الانحرافات التي يضعونها.

إذا كانت المعركة معهم حتمية، فلا تدخل في مواجهة مباشرة أو تتحداهم بشكل علني. إذا كانوا من النوع المتطور المحنّك، فسوف يستخدمون كل ما لديهم من المكر لتدميرك، ويمكن أن يكونوا بلا هوادة. يجب عليك دائما محاربتهم بشكل غير مباشر.

ابحث عن نقاط الضعف التي يغطونها حتماً. قد يكون هذا هو سمعتهم المشكوك فيها، وبعض الإجراءات القذرة بشكل خاص في الماضي تمكنوا من الحفاظ على سريتها. إلكز الثغرات في سردهم. من خلال الكشف عما يريدونه إخفائه، لديك سلاح قوي لإخافتهم من مهاجمتك. تذكر أن خوفهم الأكبر هو فقدان السيطرة. فكر في فعلك الذي يمكن أن يخيفهم من خلال إطلاق سلسلة من الأحداث التي قد تخرج عن نطاق السيطرة. اجعل النصر السهل الذي يعولون عليه معك فجأة يبدو أكثر تكلفة.

يتمتع المعتدون عمومًا بميزة استعدادهم للذهاب خارج حواجز الأمان في كثير من الأحيان وعلى نطاق أوسع في قتالك.

ذلك يوفر لهم المزيد من الخيارات، المزيد من المناورات القذرة التي يمكن أن يفاجؤوك بها. في المفاوضات، سيضربونك ببعض التغييرات في اللحظة الأخيرة على ما اتفقوا عليه، منتهكين كل القواعد لكن مع العلم أنك ستستسلم لأنك قطعت هذا الحد ولا تريد تفجيره. سوف ينشرون الشائعات والمعلومات المضللة لتعكير المياه وجعلك تبدو مريبًا كما هم. يجب أن تحاول توقّع هذا التلاعب وسرقة عنصر المفاجأة من المعتدين. وفي بعض الأحيان، يجب أن تكون مستعدًا للمغامرة خارج حواجز الأمان، مع العلم أن هذا إجراء مؤقت ودفاعي.

يمكنك التدرب على الخداع وصرف انتباههم، وأن تبدو أضعف مما أنت عليه، وأن تجرّهم إلى هجوم يجعلهم يبدون سيئين، والذي قد أعددت له هجومًا مضادًا ماكراً. يمكنك حتى نشر الشائعات التي تميل إلى عدم التوازن في عقولهم، لأنهم ليسوا معتادين من الآخرين أن يلعبوا نفس الحيل مرة أخرى عليهم. في أي حال، مع ارتفاع المخاطر، يجب عليك حساب أن هزيمة المعتدين أكثر أهمية من الحفاظ على نقاوتك.

أخيرًا، مهمتك الثالثة كطالب للطبيعة البشرية هي أن تتخلص من إنكار الميول العدوانية الحقيقية في الطبيعة البشرية نفسها وما قد يعنيه هذا العدوان لمستقبلنا كأنواع. يميل هذا الإنكار إلى اتخاذ شكل من خرافتين من المحتمل أن تؤمن بهما. الخرافة الأولى هي أننا البشر منذ زمن بعيد كنا كائنات محبة للسلام، في انسجام مع الطبيعة ومع إخواننا من البشر.

والمضمون هو أن الحضارة، إلى جانب تطوير الملكية الخاصة والرأسمالية، حوّلت الإنسان المسالم إلى مخلوق عدواني وأناني. شكل مجتمعنا هو السبب في ذلك، هكذا تقول الأسطورة. من خلال تطوير نظام سياسي واجتماعي أكثر مساواة، يمكن أن نعود إلى الخير الطبيعي والطبيعة المحبة للسلام.

ومع ذلك، فقد أثبتت الاكتشافات الحديثة في الأنثروبولوجيا وعلم الآثار بما لا يدع مجالاً للشك أن أسلافنا (الذين يعودون إلى عشرات الآلاف من السنين، قبل الحضارة بفترة طويلة) كانوا يشاركون في حرب كانت قاتلة ووحشية مثل أي شيء في الوقت الحاضر. كانوا بالكاد سلميين. هناك أيضًا العديد من الأمثلة عن الثقافات الأصلية التي تدمر الكثير من النباتات والحيوانات في بيئتها في مسعى لا نهاية له لمصادر الغذاء والمأوى، مما يؤدي إلى إرسال العديد من الأنواع إلى الانقراض وتدمير مناطق الأشجار بأكملها.

الأسطورة الأخرى، الأكثر شيوعًا اليوم، هي أننا قد نكون عنيفين وعدوانيين في الماضي، لكننا نتطور حاليًا بعد ذلك، ونصبح أكثر تسامحًا وتنويرًا وإرشادًا من ملائكتنا الأفضل. لكن علامات العدوان الإنساني منتشرة في عصرنا كما كانت في الماضي. يمكننا أن نعبر كدليل على دورات الحرب التي لا تنتهي، وأعمال الإبادة الجماعية، والعداء المتزايد بين الدول والأعراق داخل الدول التي تستمر حتى وقت

طويل من هذا القرن. لقد عزّزت القوى الهائلة للتكنولوجيا قوانا المدمرة فقط عندما يتعلق الأمر بالحرب. وتفاقم خرابنا للبيئة، على الرغم من إدراكنا للمشكلة.

يمكن أن نلاحظ أيضًا المستويات المتزايدة من عدم المساواة في السلطة والثروة في جميع أنحاء العالم في الآونة الأخيرة، ونقترب من التباينات التي كانت موجودة منذ قرون. تستمر هذه التفاوتات في إعادة إنتاج نفسها في المجتمع البشري لأنه لا مفر من وجود أفراد أكثر عدوانية من غيرهم عندما يتعلق الأمر بتراكم القوة والثروة. لا توجد قواعد أو قوانين يبدو أنها قد توقف ذلك.

مع التكنولوجيا، أصبح من الأسهل التعبير عن وإرضاء رغباتنا العدوانية. وبدون الاضطرار إلى مواجهة الأشخاص جسديًا، على الإنترنت، يمكن أن تصبح حججنا وانتقاداتنا أكثر عدوانية وتسخينًا وشخصية. خلق الإنترنت أيضًا سلاحًا جديدًا وقويًا – الحرب الإلكترونية. كما هو الحال دائمًا، فإن المجرمين ببساطة يستخدمون التكنولوجيا ليصبحوا أكثر إبداعًا وصعبي المنال.

يتكيّف العدوان الإنساني ببساطة مع أحدث وسائل الإعلام والابتكارات التكنولوجية، وإيجاد طرق للتعبير عن نفسها والتنفيس من خلالها. مهما كان الاختراع الجديد خلال مائة عام للتواصل، فمن المحتمل أن يعاني نفس المصير.

يكون الإنكار أقوى من أي وقت مضى، فهو دائمًا الشخص الآخر، والجانب الآخر، والثقافة الأخرى الأكثر عدوانية وتدميرية. يجب أن نتوصل في النهاية إلى حقيقة مفادها أن الأمر ليس هو الآخر ولكننا نحن جميعًا، بغض النظر عن الوقت أو الثقافة. يجب أن نملك هذه الحقيقة عن طبيعتنا قبل أن نتمكن من البدء في التفكير في تجاوزها. من خلال إدراكنا فقط يمكننا البدء في التفكير في التقدم.

العدوان السلبي – استراتيجياته وكيفية مواجهته

معظمنا يخاف من المواجهة الصريحة؛ نريد أن نظهر مؤدبين ومؤنسين بشكل معقول. لكن غالبًا ما يكون من المستحيل الحصول على ما نريد دون تأكيد أنفسنا بطريقة ما. يمكن للناس أن يكونوا عنيدين ومقاومين لتأثيرنا، بغض النظر عن مدى كوننا متجانسين. وأحيانًا نحتاج إلى التنفيس عن كل التوتر الداخلي الذي يأتي من الاضطرار إلى أن نكون حذرين للغاية وصحيحين. وهكذا، كل واحد منا ينخرط حتماً في السلوك الذي نؤكد فيه أنفسنا بشكل غير مباشر، والسعي للسيطرة أو التأثير بمهارة قدر الإمكان. ربما نأخذ وقتًا إضافيًا للرد على اتصالات الأشخاص، للإشارة إلى قليل من الاحتقار لهم؛ أو يبدو أننا نُشيد بالناس ولكن نضع ثقوباً خفيّةً تدخل تحت جلدهم وتغرس الشكوك. في بعض الأحيان، نعلّق على الأمر الذي يمكن اعتباره محايدًا للغاية، ولكن نغمة الصوت والتعبير على وجهنا تشير إلى أننا نشعر بالضيق، مما يثير بعض الشعور بالذنب. يمكننا أن نسمي هذا الشكل من أشكال العدوان بالعدوان السلبي.

تعمل هذه الأنواع المزمنة في علاقة شخصية أو علاقة عمل. إنهم أسياد في الغموض والمراوغة – لا يمكننا أبدًا التأكد من مهاجمتهم لنا؛ ربما نحن نتخيل الأشياء ونُصاب بجنون العظمة. إذا كانوا عدوانيين بشكل مباشر، فسنغضب ونقاومهم، لكن من خلال كونهم غير مباشرين، فإنهم يزرعون البلبلة، ويستغلون هذا الارتباك من أجل السلطة والسيطرة. إذا كانوا جيدين حقًا في هذا الأمر وغرزوا سنارتهم في مشاعرنا، فيمكنهم أن يجعلوا حياتنا تعيسة.

ضع في اعتبارك أن الأنواع النَشِطة بشكل عدواني يمكن أن تكون بشكل عام سلبية عدوانية في بعض الأحيان. العدوان السلبي هو ببساطة سلاح إضافي لهم في

محاولاتهم للسيطرة. في أي حال، فإن مفتاح الدفاع عن أنفسنا ضد المعتدين السلبيين هو إدراك ما يضمروه في أقرب وقت ممكن.

فيما يلي الاستراتيجيات الأكثر شيوعًا التي يستخدمها هؤلاء المعتدون وطرق مواجهتها.

استراتيجية التفوق الدقيق: إن الأصدقاء أو الزملاء أو الموظفين متأخرون بشكل مزمن، لكن لديه دائمًا عذرًا جاهزًا منطقيًا، إلى جانب اعتذار يبدو صادقًا. أو بالمثل، ينسى هؤلاء الأفراد الاجتماعات والتواريخ الهامة والمواعيد النهائية، دائمًا بأعذار لا تشوبها شائبة في متناول اليد. إذا تكرر هذا السلوك في كثير من الأحيان بما فيه الكفاية، فسوف يزداد غضبك، ولكن إذا حاولت مواجهتهم، فقد يحاولون قلب المعادلات بجعلك تبدو متوترًا وغير متعاطفاً. ذلك ليس ذنبهم، فهم يقولون إن لديهم الكثير في أذهانهم، فالناس يضغطون عليهم، وهم فنانون مزاجيون لا يستطيعون الاحتفاظ بالكثير من التفاصيل المزعجة، إنهم غارقون. قد يتهمونك أيضًا بزيادة الضغط عليهم.

يجب أن تفهم أنه في عمق هذا، هناك حاجة للتوضيح لأنفسهم ولك أنهم متفوقون بطريقة أو بأخرى. إنهم يريدونك أن تشعر به بطرق خفية، في حين أنهم قادرون على إنكار ما يفعلونه. إن وضعك في الموضع الأدنى هو شكل من أشكال التحكم، حيث يتم تحديد العلاقة بينهما. يجب الانتباه إلى النموذج أكثر من الاعتذار، ولكن لاحظ أيضًا العلامات غير اللفظية لأنها تُعذر نفسها. نغمة الصوت فاترة، كما لو أنهم يشعرون حقًا أنها مشكلتك. في النهاية، تتواصل مثل هذه الأعذار حول مشاكلهم في الحياة أكثر من حقائق نسيانهم. انهم ليسوا حقا آسفين.

إذا كان هذا سلوكًا مزمنًا، فيجب ألا تغضب أو تثير غضبًا علنيًا. بدلاً من ذلك، حافظ على هدوئك واعكس سلوكهم بمهارة، مع لفت الانتباه إلى ما يفعلونه، وإثارة بعض العار إن أمكن. يمكنك تحديد المواعيد وتركها تتأرجح، أو الظهور متأخراً مع خالص الاعتذارات.

إذا كنت تتعامل مع رئيس أو شخص ما في موقع قوة يجعلك تنتظر، فإن تأكيد التفوق ليس دقيقًا جدًا. أفضل ما يمكنك فعله هو الحفاظ على الهدوء قدر الإمكان، مع إظهار شكل تفوقك عن طريق البقاء صبورًا وباردًا.

إستراتيجية التعاطف: بطريقة ما يكون الشخص الذي تتعامل معه دائمًا ضحية العداء غير المنطقي والظروف غير العادلة للمجتمع بشكل عام. تلاحظ من خلال هذه الأنواع أنهم يبدون أنهم يستمتعون بالدراما في قصصهم. لا أحد آخر يعاني كما يفعلون. إذا كنت حريصًا، يمكنك اكتشاف تعبيراً غامضاً بالملل عند الاستماع إلى مشاكل الآخرين؛ انهم ليسوا مشاركين جداً.

نظرًا لأنهم يلعبون على عجزهم المفترض، فستشعر بالتعاطف بشكل طبيعي، وبمجرد أن يستنبطوا هذا، سيطلبون الحصول على العناية والرعاية الإضافية والاهتمام. هذه هي السيطرة التي يسعون لها. إنهم شديدو الحساسية لأي علامات شك على وجهك، ولا يرغبون في سماع النصيحة أو كيف يمكن إلقاء اللوم عليهم قليلاً. قد ينفجرون ويصنفونك كواحد من جلاديهم.

غالباً ما يعانون من المحن غير العادية والألم الشخصي، لكنهم سادة في جذب الألم. اختاروا الشركاء الذين سيخيبون آمالهم؛ لديهم موقف سيء في العمل وجذب النقد؛ يهملون في التفاصيل، وبالتالي فإن الأشياء من حولهم تنهار. شيء من داخلهم يريد ويغذي الدراما. يموت المعتدون السلبيون لمشاركة ما حدث لهم والاستمتاع به.

كجزء من ذلك، قد يظهر المعتدون السلبيون أعراضًا وأمراضًا متعددة – نوبات القلق والاكتئاب والصداع – التي تجعل معاناتهم تبدو حقيقية تمامًا. ما تبحث عنه هو النمط: يبدو أن هذا يتكرر مع المعتدين السلبيين عندما يحتاجون إلى شيء ما (مثل الإحسان)، عندما يشعرون أنك تتراجع، عندما يشعرون بعدم الأمان بشكل خاص. في أي حال، فإنهم يميلون إلى امتصاص وقتك وحيّزك العقلي، مما يصيبك بالطاقة والاحتياجات السلبية، ومن الصعب للغاية فكّ الارتباط.

غالبًا ما تستغل هذه الأنواع الأشخاص المعرضين للشعور بالذنب. للتعامل مع التلاعب الذي تنطوي عليه هنا تحتاج إلى بعض المسافة، وهذا ليس بالأمر السهل. الطريقة الوحيدة للقيام بذلك هي أن تشعر ببعض الغضب والاستياء من الوقت والطاقة التي تهدرها في محاولة مساعدتهم، والقليل الذي يعطونه لك.

العلاقة تميل حتماً في مصلحتهم عندما يتعلق الأمر بالانتباه. هذه هي قوتهم. سيسمح لك إنشاء مسافة داخلية برؤية هذه الأشياء بشكل أفضل وإنهاء العلاقة غير الصحية في النهاية. لا تشعر بالسوء حيال هذا. ستندهش من سرعة عثورهم على هدف آخر.

استراتيجية التبعية: يصادقك فجأة شخص يهتم بشكل غير عادي ويهتم برفاهيتك. هو يريد مساعدتك في عملك أو بعض المهام الأخرى. يريد الاستماع إلى قصصك عن المشقة والشدائد. تجد نفسك تصبح معتمدًا على ما يقدمه لك. لكن بين الحين والآخر تكتشف بعض البرودة من جانبه، وتضغط عقلك لمعرفة ما يمكن أن تقوله أو تفعله لتحريكه. في الواقع، لا يمكنك أن تكون متأكداً مما إذا كانوا مستائين منك، لكنك تجد نفسك تحاول إرضائهم رغم ذلك، وببطء، دون أن تلاحظ ذلك فعليًا، يتم عكس الديناميكية، ويبدو أن التعاطف والقلق يتحول من عندهم لك.

يأتي تنوع هذه الاستراتيجية من أشخاص يحبون تقديم وعود (للمساعدة، والمال، والوظيفة)، لكنهم لا يفون بها تمامًا. بطريقة ما ينسون ما وعدوا به، أو يعطونك فقط جزءاً منه، دائمًا بحجة معقولة. إذا كنت تشكو، فقد يتهمونك بالجشع أو عدم الحساسية. عليك أن تلاحقهم للتعويض عن وقاحتك أو التسول للحصول على بعض ما وعدت به.

في أي حال، يجب أن تكون حذراً من أولئك الذين هم في غاية السوء في وقت مبكر جداً في العلاقة. إنه أمر غير طبيعي، لأننا عادة ما نشك في الأشخاص في بداية أي علاقة. ربما يحاولون جعلك تعتمد بطريقة ما، ولذا يجب عليك الحفاظ على مسافة معينة قبل أن تتمكن من قياس دوافعهم بالفعل. إذا بدأوا في البرودة وكنت مرتبكًا بشأن ما قمت به، يمكنك أن تكون على يقين من أنهم يستخدمون هذه الاستراتيجية. إذا كان رد فعلهم بالغضب أو الفزع عند محاولة إقامة مسافة أو الاستقلال، يمكنك أن ترى بوضوح لعبة القوة عند ظهورها.

يجب أن يكون الخروج من أي من هذه العلاقات أولوية. بشكل عام، كن حذرًا من وعود الناس وعدم الاعتماد عليهم مطلقًا.

استراتيجية التلميح – الشك: أثناء المحادثة، يتيح لك شخص تعرفه، وربما صديقًا، تعليقًا يجعلك تتساءل عن نفسك وما إذا كان يهينك بطريقة ما. ربما يثنون عليك على أحدث أعمالك، وبابتسامة باهتة يقولون إنهم يتخيلون أنك ستحصل على الكثير من الاهتمام لذلك، أو الكثير من المال، مما يعني أن ذلك كان دافعك المشكوك فيه إلى حدما. أو يبدو أنهم يلعنونك بثناء خافت: "لقد قمت بعمل جيد للغاية بالنسبة لشخص من خلفيتك."

وكتغيير في هذا الأمر، قد يقول بعض الأشخاص أشياء قاسية عنك، وإذا بدوت منزعجاً، فسيقولون إنهم كانوا يمزحون: "ألا يمكنك أن تمزح؟" وقد يفسرون الأشياء التي قلتها بطريقة سلبية قليلاً. قد يستخدمون هذه التعليقات المُلمّحة خلف ظهرك أيضًا، لإثارة الشكوك في أذهان الآخرين عنك. سيكونون أيضًا أول من يبلغك بأي أخبار سيئة، أو ملاحظات سيئة، أو انتقادات للآخرين، يتم التعبير عنها دائمًا بالتعاطف، ولكن يسعدهم ألمك سراً.

الهدف من هذه الإستراتيجية هو جعلك تشعر بالسوء بطريقة تتسرب تحت جلدك وتتسبب في التفكير في التلميح لعدة أيام. انهم يريدون توجيه ضرباتهم إلى احترامك لذاتك. في معظم الأحيان ينبع ذلك من الحسد. أفضل عِداد هو إظهار أن التلميحات ليس لها أي تأثير عليك. تبقى هادئاً. أنت "توافق" مع مدحهم الخافت، وربما تعيده بالمثل. إنهم يريدون استفزازك، ولكنك لن تمنحهم هذه المتعة. التلميح بأنك قد ترى من خلالهم ربما يصيبهم بشكوكهم الخاصة، وهو درس يستحق تقديمه.

إستراتيجية تحويل اللوم: مع بعض الناس، تشعر بالغضب والانزعاج إزاء شيء فعلوه. ربما تكون قد شعرت بأنهم يستخدمونك، أو أنهم كانوا غير حساسين أو تجاهلوا مناشداتك لوقف السلوك غير السار. حتى قبل التعبير عن انزعاجك، يبدو أنهم قد التقطوا مزاجك، ويمكنك اكتشاف بعض العبث من جانبهم. وعندما تواجههم، يصمتون، يرتدون مظهرًا مؤلمًا أو محبطًا. انه ليس صمتَ شخصٍ يشعر بالندم.

إذا كانوا أذكياء حقًا، فاستجابةً لذلك قد يستحضرون ما قلته أو فعلته في الماضي، والذي نسيته ولكن لا يزال يصيبهم بالضيق، كما لو أنك لست بريئًا. لا يبدو الأمر كشيء قلته أو قمت به، لكن لا يمكنك التأكد من ذلك. ربما سيقولون شيئًا في دفاعهم يضغط على أزرارك، وعندما تغضب، يمكنهم الآن اتهامك بأنك عدائي وعدواني وغير عادل.

مهما كان نوع ردهم، فأنت تترك شعورًا بأنك كنت مخطئًا طوال الوقت. ربما كان رد فعل مبالغاً فيه أو كنت تشعر بجنون العظمة. قد تشك قليلاً في عقلك – أنت تعرف أنك شعرت بالضيق، لكن ربما لا تثق في مشاعرك. أنت الآن الشخص الذي تشعر بالذنب، كما لو كنت مسؤولاً عن التوتر. من الأفضل إعادة تقييم نفسك وعدم تكرار هذه التجربة غير السارة، تقول لنفسك. كجزء من هذه الإستراتيجية، غالبًا ما يكون المعتدون السلبيون لطيفين ومهذبين مع الآخرين، حيث يلعبون ألعابهم عليك فقط، لأنك اللعبة التي يريدون السيطرة عليها.

هذه الإستراتيجية هي وسيلة للتستر على جميع أنواع السلوك غير السار، ولإنحراف أي نوع من الانتقادات، ولجعل الناس يشككون في وصفهم على ما يقومون به. وبهذه الطريقة، يمكنهم اكتساب القوة على عواطفك والتلاعب بها كما يرون ذلك مناسبًا، ويفعلون ما يريدون دون عقاب. يتم استخدام هذه الاستراتيجية بشكل أكثر وضوحًا في العلاقات الشخصية لكنك ستجدها في شكل أكثر انتشارًا في عالم العمل. سيستخدم الناس فرط الحساسية تجاه أي نقد، والدراما التي تثير ذلك، لإثناء الناس عن أي محاولة لمواجهتهم.

لمواجهة هذه الإستراتيجية، يجب أن تكون قادرًا على رؤية تحول اللوم وعدم التأثر به. هدفك هو عدم إثارة غضبهم، لذلك لا تتورط في فخ تبادل الاتهامات. إنهم أفضل في هذه اللعبة الدرامية مما أنت عليه وهم يزدهرون من خلال قوتهم لتثبيتك. كن هادئًا وعادلًا، وتقبل بعض اللوم عن المشكلة، إذا كان ذلك يبدو صحيحًا.

ندرك أنه من الصعب للغاية جعل مثل هذه الأنواع تفكر في سلوكها وتغييره؛ فهي شديدة الحساسية لهذا الغرض.

ما تريده هو أن يكون لديك المسافة اللازمة لنرى من خلالها وفك الارتباط. للمساعدة في ذلك، يجب أن تتعلم أن تثق بمشاعرك الماضية. في اللحظات التي يزعجونك، اكتب ما يفعلونه وتذكّر سلوكهم. ربما عند القيام بذلك، سوف تدرك أنك في الواقع قمت رد فعل مبالغ فيه. ولكن إذا لم يكن الأمر كذلك، يمكنك العودة إلى هذه الملاحظات لإقناع نفسك أنك لست مجنونا ولإيقاف آلية تغيير اللوم في مساراتها. إذا لم تسمح بحدوث التحول، فقد يتم تثبيطهم عن استخدام هذه الاستراتيجية. إذا لم يكن الأمر كذلك، فمن الأفضل أن تقلل من مشاركتك مع هذا المعتدي السلبي.

استراتيجية المستبد السلبي: يبدو أن الشخص الذي تعمل من أجله ينبض بالحيوية والأفكار والكاريزما. إنهم غير منظمين إلى حد ما، ولكن هذا أمر طبيعي – لديهم الكثير مما يتعين عليهم القيام به، والكثير من المسؤولية والكثير من الخطط، ولا يمكنهم الاحتفاظ بها في مقدمة الأمور. إنهم يحتاجون إلى مساعدتك.

تستمع بجد إلى تعليماتهم وتحاول تنفيذها. في بعض الأحيان يثنون عليك، وهذا يجعلك مستمراً، لكن في بعض الأحيان يثقلون عليك لتركهم، وهذا يدور في عقلك أكثر من الثناء.

لا يمكنك أبدًا الشعور بالراحة أو اتخاذ موقفك كأمر مسلم به. عليك أن تحاول أكثر صعوبة لتجنب هذه التشدقات المزاجية السيئة.

إنهم مثل هؤلاء الكاملون المثاليون، مع هذه المعايير العالية، وأنت لا ترقى لها. تعصر عقلك لتوقع احتياجاتهم والعيش في رعب من إزعاجهم. إذا كانوا يأمرونك بنشاط، يمكنك ببساطة أن تفعل ما طلبوه. ولكن من خلال كونهم سلبيون ومزاجيون إلى حد ما، فإنهم يجبرونك على العمل بجدٍّ مضاعفٍ لإرضائهم.

يتم استخدام هذه الإستراتيجية بشكل عام من قِبل أولئك الموجودين في السلطة وفقًا لأحكامهم، ولكن يمكن تطبيقها من قبل الأشخاص في العلاقات، حيث يقوم أحد الشركاء بطغيان الآخر عن طريق استحالة إرضائهم ببساطة.

إذا استقال الناس عن هؤلاء الطغاة، فسيكونون على ما يرام. هذا يدل على أن الفرد يحتفظ ببعض الاستقلالية، وسيجدون بديلًا يكون أكثر خضوعًا، على الأقل في الوقت الحالي. قد يزيدون أيضًا من سلوكهم الصعب لاختبار أفراد معينين وحملهم على الاستقالة أو الخضوع. قد يحاول هؤلاء الطغاة التصرف مثل الأطفال العاجزين. هم الفنان المزاجي أو النوع العبقري.

من الصعب للغاية وضع استراتيجيات ضد هذه الأنواع، لأنهم في معظم الأحيان هم رؤسائك ولديهم قوة حقيقية عليك. تميل إلى أن تكون شديد الحساسية وعرضة للغضب، مما يجعل من الصعب الحفاظ على أي شكل من أشكال المقاومة أو الانفصال الداخلي. سيجعل التمرد العلني الوضع أسوأ. يجب أن تدرك أولاً أن هذه الاستراتيجية الخاصة بهم أكثر وعياً مما يبدو. إنهم ليسوا ضعفاء وعاجزين بل طغاة دهاء. بدلاً من التمسك بأي شيء إيجابي قالوه أو فعلوه، فكّر فقط في تلاعبهم وقسوتهم. سوف تحيد قدرتك على الانفصال عنهم عاطفياً وجود الهوس الذي يحاولون غرسه. لكن في النهاية، لن ينجح شيء حقًا، لأنه إذا اكتشفوا بعدك، عبر فرط الحساسية لديهم، فإن سلوكهم سيزداد سوءًا. العِداد الحقيقي الوحيد هو الاستقالة والتعافي. لا يوجد موقف يستحق مثل هذا الاعتداء، لأن الأضرار التي تلحق باحترامك لذاتك قد تستغرق سنوات للتعافي منها.

العدوان المُسيطَر عليه

المشكلة الحقيقية هي أننا لا نعرف كيفية تسخير هذه الطاقة المؤكدة بشكل بالغ ومنتِج وإيجابي. تحتاج هذه الطاقة إلى اعتناقها كإنسان بالكامل وإيجابية محتملة. ما يجب علينا فعله هو ترويض وتدريبه لأغراضنا الخاصة. بدلاً من أن تكون عدوانية بشكل مزمن أو سلبية أو عدوانية، يمكننا أن نجعل هذه الطاقة مركزة وعقلانية. مثل كل أشكال الطاقة، عندما تكون مركزة ومستدامة يكون لها قوة أكبر بكثير وراءها. باتباع مثل هذا المسار، يمكننا استعادة بعض تلك الروح الخالصة التي كان لدينا كأطفال، وشعور أكثر جرأة، وأكثر تكاملاً، وأكثر أصالة.

فيما يلي أربعة عناصر إيجابية محتملة لهذه الطاقة التي يمكننا ضبطها واستخدامها، مما يحسن التطور الذي منحنا إياه.

الطموح: إن القول بأنك طموح في العالم اليوم هو في كثير من الأحيان الاعتراف بشيء قذر قليلاً، وربما يكشف عن استغراق بالنفس بشكل كبير. لكن فكر مرة أخرى في طفولتك وشبابك – لقد استمتعت حتماً بأحلامك وطموحاتك الكبيرة. كنت بصدد صنع علامة في هذا العالم بطريقة ما. لقد لعبت في عقلك مشاهد مختلفة من مجد المستقبل. كان هذا دافعًا طبيعيًا من جانبك، ولم تشعر بأي خجل. ثم، عندما كبرت، ربما حاولت خنق ذلك. إما أن تُبقي طموحاتك سرية وتتصرف بشكل متواضع أو تتوقف عن الحلم تمامًا، في محاولة لتفادي الظهور في النفس والاستمتاع بذلك.

الكثير من هذا الاستخفاف بالطموح والأشخاص الطموحين في ثقافتنا ينبع في الواقع من قدر كبير من الحسد في إنجازات الآخرين. يُعدّ التقليل من طموحاتك الشابة علامة على أنك لا تحب أو تحترم نفسك؛ لم تعد تصدق أنك تستحق أن تتمتع بالقوة والاعتراف التي حلمت بها ذات مرة.

هذا لا يجعلك أكثر سنًا، بل أكثر عرضة للفشل — عن طريق خفض طموحاتك، فإنك تحد من إمكانياتك وتقلل من طاقتك. في أي حال، في محاولة لتبدو غير طموحاً، فأنت ممتصاً تمامًا مثل أي شخص آخر.

بعض الناس لا يزالون طموحين مع تقدمهم في السن، لكن طموحاتهم غامضة للغاية. انهم يريدون النجاح والمال والانتباه. بسبب هذا الغموض، من الصعب عليهم أن يشعروا أبدًا بالرضا عن رغباتهم. ما الذي يشكّل ما يكفي من المال أو النجاح أو السلطة؟ ليسوا متأكدين مما يريدون بالضبط، لا يمكنهم وضع حد لرغباتهم، وعلى الرغم من أن هذا ليس هو الحال في كل حالة، فإن ذلك يمكن أن يؤدي بهم إلى سلوك عدواني، لأنهم يريدون باستمرار المزيد ولا يعرفون متى يتوقفون.

بدلاً من ذلك، ما يجب عليك فعله هو احتضان هذا الجزء الطفولي منك، وإعادة النظر في طموحاتك الأولى، وتكييفها مع واقعك الحالي، وجعلها محددة قدر الإمكان. تريد أن تكتب كتابًا معينًا، تعبر عن بعض الأفكار أو العواطف الراسخة؛ تريد أن تبدأ هذا النوع من الأعمال التي أثارت إعجابك دائمًا؛ تريد إنشاء حركة ثقافية أو سياسية لمعالجة قضية معينة. قد يكون هذا الطموح المحدد كبيرًا بما يكفي، لكن يمكنك تصور نقطة النهاية وكيفية الوصول إليها بوضوح تام. كلما زادت وضوح رؤيتك لما تريد، كلما زاد إدراكك لذلك. قد تنطوي طموحاتك على تحديات، لكن لا ينبغي أن تكون أكبر من طاقتك بحيث لا تهيئ نفسك إلا للفشل.

بمجرد تحقيق هدفك، بغض النظر عن المدة التي تستغرقها، أنت الآن تتحول إلى طموح جديد، مشروع جديد، تشعر برضا هائل أنك وصلت إلى النهاية. أنت لا تتوقف في هذه العملية الصعودية، وبناء الزخم. المفتاح هو مستوى الرغبة والطاقة النشطة التي تضعها في كل مشروع طموح. أنت لا تصيبك الشكوك والشعور بالذنب؛ أنت في وئام مع طبيعتك، وسيتم مكافأتك بشكل وافٍ على ذلك.

الثبات: إذا لاحظت الأطفال الرضع، ستلاحظ مدى تعمدهم وإلحاحهم عندما يريدون شيئًا ما. مثل هذه المثابرة أمر طبيعي بالنسبة لنا، ولكنه نوع نميل إلى فقدانه مع تقدمنا في السن وتتلاشى ثقتنا بأنفسنا. هذا غالبًا ما يحدث لاحقًا في الحياة عندما نواجه مشكلة أو بعض المقاومة: نستجمع الطاقة لمهاجمة المشكلة، ولكن في عقلنا، لدينا بعض الشكوك – هل نحن في هذه المهمة؟ هذا التراجع البسيط في اعتقاد الذات يترجم إلى انخفاض في الطاقة التي نهاجم بها المشكلة. يؤدي إلى نتيجة أقل فعالية، مما يزيد من حجم خلفية الشكوك أكثر، مما يقلل من تأثير عملنا المقبل أو الضربة المقبلة. في مرحلة ما، نعترف بالهزيمة والاستسلام. لكننا حتما نستسلم قريباً جداً. نحن نستسلم للداخل لفترة طويلة قبل أن نستسلم للخارج.

ما يجب أن تفهمه هو ما يلي: لا شيء تقريبًا في العالم يمكنه مقاومة الطاقة البشرية المستمرة. سوف ترضخ الأشياء إذا ضربناها عددًا كبيرًا من الضربات بقوة كافية. انظر إلى عدد الأشخاص العظماء في التاريخ الذين نجحوا بهذه الطريقة.

الحيلة هي أن ترغب في شيء بشدّة بما فيه الكفاية بحيث لا شيء يمنعك أو يملأ طاقاتك. تمتلئ بالرغبة المطلوبة للوصول إلى الهدف. تُدرّب نفسك على عدم التخلي بسهولة كما فعلت في الماضي. استمر في الهجوم من زوايا جديدة، بطرق جديدة. تُسقط الشكوك في الخلفية وتواصل الضرب بكل قوة، مع العلم أنه يمكنك اختراق أي شيء إذا كنت لا تتخلى عنه. بمجرد أن تشعر بالقوة في هذا النوع من الهجوم، ستستمر في العودة إليه.

اللاخوف: نحن مخلوقات جريئة بطبيعتها. كأطفال، لم نكن خائفين من طلب المزيد أو تأكيد إرادتنا. كنا مرنين وخائفين بشكل ملحوظ في العديد من الطرق. الخجل هو ميزة نكتسبها بشكل عام. إنها وظيفة من مخاوفنا المتزايدة مع تقدمنا في السن وفقدان الثقة في سلطاتنا للحصول على ما نريد. إننا نشعر بالقلق الشديد إزاء الطريقة التي

ينظر بها الناس إلينا ونشعر بالقلق حيال ما يفكرون به إذا وقفنا مع أنفسنا. نحن نستوعب شكوكهم. نخشى أي نوع من الصراع أو المواجهة، الأمر الذي يؤدي إلى إثارة المشاعر ويؤدي إلى عواقب لا يمكننا التنبؤ بها أو السيطرة عليها. نطوّر عادة التراجع. لا نقول ما نشعر به حتى عندما يكون ذلك مناسبًا، ولا نفشل في وضع حدود للسلوك الضار للأشخاص. نجد صعوبة في طلب زيادة أو ترقية أو الاحترام لنا. إن فقدان روحنا الجريئة، وهو شكل إيجابي من أشكال العدوان، يفقد جزءًا كبيرًا من أنفسنا، وهو أمر مؤلم لا محالة.

يجب أن تحاول استعادة اللاخوف الذي كنت تمتلكه من خلال خطوات تدريجية. المفتاح هو أن تقنع نفسك أولاً أنك تستحق أشياء جيدة وأفضل في الحياة. بمجرد أن تشعر بذلك، يمكنك البدء بتدريب نفسك على التحدث أو حتى التحدث إلى أشخاص في مواقف الحياة اليومية، إذا ثبت أنهم غير حساسين. أنت تتعلم الدفاع عن نفسك. قد تطلق على الناس سلوكهم العدواني السلبي، أو لا تكون خجولًا جدًا في التعبير عن رأي قد لا يشاركونه أو تخبرهم بما تعتقده حقًا عن أفكارهم السيئة. ستدرك في كثير من الأحيان أن لديك ما تخشاه في القيام بذلك أقل مما كنت تتخيل. قد تكسب بعض الاحترام. يمكنك تجربة ذلك بطرق صغيرة كل يوم.

بمجرد أن تخسر خوفك في هذه المواجهات الأقل إثارة، يمكنك البدء في تكثيفها. يمكنك تقديم مطالب أكبر لدى الأشخاص الذين يعاملونك جيداً، أو تكريم العمل الجيد الذي تقوم به. يمكنك القيام بذلك دون لهجة الشكوى أو الدفاعية. لقد أوضحت للمتنمرين أنك لست وديعًا كما يبدو، أو يُتلاعب بك بسهولة مثل الآخرين. يمكنك أن تكون بلا هوادة كما هم في الدفاع عن اهتماماتك.

في المفاوضات، يمكنك تدريب نفسك على عدم التسوية مقابل أقل ولكن لتقديم مطالب أكثر جرأة ومعرفة إلى أي مدى يمكنك دفع الجانب الآخر. يمكنك تطبيق هذه الجرأة

المتزايدة على عملك. لن تخاف من إنشاء شيء فريد من نوعه، أو مواجهة النقد والفشل. سوف تأخذ مخاطر معقولة وتختبر نفسك. كل هذا يجب أن يُبنى ببطء، مثل عضلة ضمرت، حتى لا تخاطر بمعركة واسعة النطاق أو رد فعل عدواني قبل أن تشد نفسك. ولكن بمجرد تطوير هذه العضلات، ستكتسب الثقة التي يمكنك مواجهتها عند أي محنة في الحياة مع موقف لا يعرف الخوف.

الغضب: إنه أمر طبيعي وصحي بالنسبة لك أن تشعر بالغضب تجاه أنواع معينة من الناس – أولئك الذين يعيقون تقدمك بشكل غير عادل، والكثير من الحمقى الذين لديهم السلطة ولكنهم كسولون وغير أكفاء، والنقّاد القدسيون الذين يعتنقون كليشيهاتهم بالكثير من الاقتناع والهجوم. يمكن أن تستمر القائمة إلى الأبد.

يمكن أن يكون الشعور بمثل هذا الغضب أداة تحفيز قوية لاتخاذ بعض الإجراءات. يمكن أن تملأ لك الطاقة القيمة. يجب عليك احتضانه واستخدامه طوال حياتك لهذا الغرض. إن ما قد يجعلك تمنع غضبك أو يوقفه هو أنه يمكن أن يبدو عاطفة سامة وقبيحة، كما هو الحال في ثقافتنا.

ما يجعل الغضب سامًا هو درجة انفصاله عن الواقع. يوجّه الناس إحباطاتهم الطبيعية إلى غضب من عدو غامض أو كبش فداء، يستحضره ويشغل به الديماغوجيون. إنهم يتخيلون مؤامرات كبرى وراء حقائق بسيطة لا مفر منها، مثل الضرائب أو العولمة أو التغيرات التي تشكل جزءًا من جميع الفترات التاريخية. وهم يعتقدون أن بعض القوى في العالم هي المسؤولة عن عدم نجاحهم أو قوتهم، بدلاً من نفاد صبرهم وعدم بذل جهد. لا يوجد أي تفكير وراء غضبهم، وبالتالي لا يؤدي إلى أي مكان أو يصبح مدمرا.

يجب أن تفعل العكس. يتم توجيه غضبك إلى أفراد وقوات محددة للغاية. أنت تحلل العاطفة – هل أنت متأكد من أن إحباطك لا ينبع من أوجه القصور الخاصة بك؟ هل تفهم حقًا سبب الغضب وما الذي يجب توجيهه إليه؟ بالإضافة إلى تحديد ما إذا كان مبررًا وأين يجب توجيه الغضب، يمكنك أيضًا تحليل أفضل طريقة لتوجيه هذه المشاعر، وهي أفضل استراتيجية لهزيمة خصومك. يتم التحكم في غضبك، ويكون واقعياً، ويستهدف المصدر الفعلي للمشكلة، ولا تغفل أبداً ما الذي ألهم المشاعر في البداية.

لا تخف من استخدام غضبك في عملك، خاصة إذا كان مرتبطاً مع سبب ما أو إذا كنت تعبر عن نفسك من خلال شيء مبدع. غالبًا ما يكون الشعور بالغضب الموجود هو الذي يجعل الخطيب فعالًا جدًا. في عملك التعبيري، لا تبتعد أبدًا عن الغضب بل التقطه ووجّهه، لتتنفس في العمل شعوراً بالحياة والحركة. في التعبير عن هذا الغضب، ستجد دائمًا جمهورًا.

القانون السابع عشر

اغتنم اللحظة التاريخية – قانون قِصر نظر الأجيال

لقد وُلِدتَ في جيلٍ يُحدّد من أنت أكثر مما تتخيل. يريد جيلك أن يفصل نفسه عن الجيل السابق ويضع لهجة جديدة للعالم. في هذه العملية، يشكّل بعض الأذواق والقيم وطرق التفكير التي تستوعبها أنت كفرد. مع تقدمك في العمر، تميل قيم وأفكار الجيل إلى إغلاقك عن وجهات النظر الأخرى، مما يؤدي إلى تقييد عقلك. إن مهمتك هي أن تفهم بأعمق قدر ممكن هذا التأثير القوي على من أنت عليه وكيف ترى العالم. بمعرفتك بعمق لروح جيلك وللأوقات التي تعيش فيها، ستتمكن من استغلال روح العصر. ستكون أنت الشخص الوحيد الذي يتوقّع ويعيّن الاتجاهات التي يتلهّف لها جيلك. سوف تحرّر عقلك من القيود العقلية التي يضعها عليك جيلك، وسوف تصبح أكثر الشخصَ الذي تتخيل نفسك أنك تكونه، بكل القوة التي تمنحك اياها الحرية.

ربما تنظر إلى الحاضر من خلال عدسة الماضي. عندما تنظر إلى العالم من حولك، يبدو إلى حد كبير كما كان يبدو من يوم أو أسبوع أو شهر أو حتى قبل عام. الناس يتصرفون تقريباً نفس الشيء. المؤسسات التي تملك السلطة تبقى في مكانها ولا تذهب إلى أي مكان. طرق تفكير الناس لم تتغير بالفعل؛ لا تزال التقاليد التي تحكم السلوك في مجالك تُتبع دينيًا. نعم، قد يكون هناك بعض الأساليب والاتجاهات الحديثة في الثقافة، لكنها ليست عوامل أو علامات تغيير جذري. مسكّناً من قبل هذه المظاهر، يبدو لك أن الحياة تستمر ببساطة كما هي الحال دائمًا.

ولكن تحت السطح، يتحرك المد. لا شيء في الثقافة الإنسانية لا يزال قائما. أولئك الذين تقل أعمارهم عنك لم يعد لديهم نفس المستوى من الاحترام لقيم أو مؤسسات معينة لديك. ديناميات الطاقة – بين الطبقات والمناطق والصناعات – في حالة تغير مستمر. بدأ الناس في التواصل والتفاعل بطرق جديدة. يتم تشكيل رموز وأساطير جديدة، والرموز القديمة تتلاشى. كل هذه الأشياء يمكن أن تبدو منفصلة إلى حد ما حتى تحدث بعض الأزمات أو الصدام، ويجب على الناس مواجهة ما كان في السابق غير مرئي أو منفصل، في شكل نوع من الثورة أو البكاء من أجل التغيير.

عندما يحدث هذا، سيشعر بعض الناس بعدم الارتياح العميق وسيتمسكون بحماسة أكبر بالماضي. سوف يجتمعون معاً لمحاولة منع المد من التقدم، وهي مهمة عقيمة.

سيشعر القادة بالتهديد والتشبث بأفكارهم التقليدية. سيسير الآخرون مع التيار دون فهم حقيقي للمكان الذي يتجهون إليه أو لماذا تتغير الأشياء.

ما تريده وتحتاج إليه هو القوة لفهم كل شيء والتصرف وفقًا لذلك. وهذه القوة هي وظيفة رؤية، للنظر إلى الأحداث من زاوية مختلفة، من خلال إطار جديد. إنك تتجاهل التفسيرات المبتذلة التي سيحدثها الآخرون حتماً عند مواجهة التغييرات. تتخلى عن العادات العقلية والطرق السابقة للنظر إلى الأشياء التي يمكن أن تخيم على رؤيتك. تتوقف عن الميل إلى الأخلاق، والحكم على ما يحدث. أنت ببساطة تريد أن ترى الأشياء كما هي. إنك تبحث عن تيارات السخط والتنافر مع الوضع الراهن، الذي يوجد دائمًا تحت السطح. ترى القواسم المشتركة والعلاقات بين كل هذه العلامات.

ببطء، يتدفق المد والجزر نفسه، بشكل مركّز، مشيراً إلى مسار، وهو اتجاه مخفي لكثير من الآخرين.

لا تفكر في ذلك كممارسة فكرية. غالبًا ما يكون المثقفون آخر من يكتشف حقًا روح العصر، لأنهم متجذرون في النظريات والأطر التقليدية. أولاً وقبل كل شيء، يجب أن تكون قادرًا على الشعور بالتغير في المزاج الجماعي، لاستشعار كيف يختلف الناس عن الماضي. بمجرد أن تشعر بالروح، يمكنك البدء في تحليل ما وراء ذلك. لماذا الناس غير راضين، وما الذي يتوقون إليه حقًا؟ لماذا ينجذبون نحو هذه الأساليب الجديدة؟ انظر إلى تلك الأصنام من الماضي التي لم تعد تلقي تعويذة، والتي تبدو سخيفة، والتي هي موضوع السخرية، وخاصة بين الشباب. عندما تكتشف ما يكفي من خيبة الأمل هذه، يمكنك أن تتأكد من أن هناك شيئًا قويًا.

بمجرد أن تشعر بشعور كافٍ بما يجري بالفعل، يجب أن تكون جريئاً في طريقة ردّك، مع إعطاء صوت لما يشعر به الآخرون ولكنهم لا يفهموه. كن حذراً حتى لا تبتعد كثيراً ويُساء فهمك. دائمًا ما تكون في حالة تأهب، مع التخلي دائمًا عن تفسيراتك السابقة، يمكنك اغتنام الفرص في اللحظة التي لا يمكن للآخرين حتى البدء في اكتشافها. فكر في نفسك كعدو للوضع الراهن، الذي يجب أن ينظر إليك أنصاره بدورهم على أنك خطير.

انظر إلى هذه المهمة باعتبارها ضرورية للغاية لإنعاش الروح الإنسانية والثقافة عمومًا، وأتقنها.

مفاتيح للطبيعة البشرية

في الثقافة الإنسانية ، يمكننا أن نرى ظاهرة – تغيرات في الموضات والأنماط – قد تبدو للوهلة الأولى تافهة، ولكن هي في الواقع عميقة للغاية، ويكشف عن جزء عميق ورائع من الطبيعة البشرية. انظر إلى أنماط الملابس، على سبيل المثال. في المتاجر

أو في عروض الأزياء، ربما يمكننا اكتشاف بعض الاتجاهات والتغييرات من بضعة أشهر من قبل، لكنها عادة ما تكون خفية. عد إلى الأنماط قبل عشر سنوات، وبالمقارنة مع الحاضر، فإن الاختلافات واضحة تمامًا. عد إلى عشرين عامًا وهو أكثر وضوحًا. مع هذه المسافة الزمنية، يمكننا أن نلاحظ نمطًا معينًا منذ عشرين عامًا.

يمكن وصف هذه التغييرات التي تطرأ على أنماط الموضة والتي يمكن اكتشافها على مدار عقود من الزمان بأنها تخلق شيئًا أكثر إحكاماً وأكثر رومانسية من النمط السابق، أو أكثر وعيًا جنسيًا وجسمانيًا، أو أكثر كلاسيكية وأناقة، مع مزيد من الرتوش.

ما يلفت النظر في هذه التحولات في الأناقة هو النطاق المحدود للتغييرات، وتكرارها، والسرعة المتزايدة التي نراها الآن في التحولات ، كما لو أننا نشهد تسارعًا في النشاط عند الإنسان والطاقة العصبية. وإذا فحصنا هذه الظاهرة عن كثب بما فيه الكفاية، يمكننا أن نرى بوضوح تام أن هذه التغييرات التي تبدو سطحية تعكس في الواقع تغييرات أعمق في مزاج الناس وقيمهم، المتوجهة من الأسفل إلى الأعلى. شيء بسيط مثل الرغبة في ارتداء أنماط فضفاضة من الملابس، كما حدث في سبعينيات القرن التاسع عشر، يعكس تحولاً نفسياً شاملاً. لا شيء بريء في هذا المجال. إن الاهتمام بألوان أكثر إشراقًا، أو صوت أصعب في الموسيقى، يمكن أن يقول شيء آخر بشأن ما يحرك في عقول الناس الجماعية في ذلك الوقت.

وعند دراسة هذه الظاهرة بشكل أعمق، يمكننا أيضًا أن نجعل الاكتشاف التالي: ما يدفع هذه التغييرات هو الخلافة المستمرة للأجيال الجديدة من الشباب، الذين يحاولون خلق شيء أكثر صلة بتجربتهم في العالم، وهو أمر يعكس المزيد من قيمهم وروحهم

وهذا يسير في اتجاه مختلف عن الجيل السابق. (يمكننا عمومًا وصف الجيل على أنه يتألف من حوالي 22 عامًا.)

وهذا النمط من التغيير من جيل إلى آخر هو في حد ذاته جزء من نمط أكبر في التاريخ، يعود إلى آلاف السنين، تتكرر فيه ردود أفعال وتحولات معينة في القيم بشكل منتظم إلى حد ما، وكل ذلك يوحي بشيء عن الطبيعة البشرية يتجاوزنا كأفراد، فقد برمجنا في تكرار هذه الأنماط لسبب ما.

يستكشف الكثير منا حقيقة الأجيال - كيف يميلون إلى أن يكون لديهم نوع من الشخصية وكيف يبدأ الجيل الأصغر في الكثير من التغييرات. بعضنا ينكر هذه الظاهرة لأننا نود أن نتخيل أننا كأفراد نشكل ما نفكر فيه ونؤمن به، أو أن قوى أخرى مثل الطبقة والجنس والعرق تلعب دورًا أكبر. من المؤكد أن دراسة الأجيال قد تكون غير دقيقة؛ إنه موضوع دقيق ومراوغ. وهناك عوامل أخرى تلعب دورًا أيضًا. لكن النظر إلى العمق في هذه الظاهرة يكشف أنه في الواقع له تأثير أكبر مما نتخيل عمومًا، وهو من نواح كثيرة هو المولّد العظيم لما يحدث في التاريخ.

وفهم هذه الظاهرة للأجيال يمكن أن يعود بالعديد من الفوائد الأخرى: يمكننا أن نرى ما هي القوى التي شكلت عقلية والدينا، ثم عقولنا بدورنا، حيث نحاول السير في اتجاه مختلف.

يمكننا أن نفهم بشكل أفضل التغييرات الأساسية التي تحدث في جميع مجالات المجتمع ونبدأ في معرفة أين يتجه العالم، لتوقع الاتجاهات المستقبلية، وفهم الدور الذي يمكننا القيام به في تشكيل الأحداث. هذا لا يمكن أن يجلب لنا قوة اجتماعية كبيرة فحسب، بل يمكن أن يكون له أيضًا تأثير علاجي ومهدئ أثناء نظرتنا إلى

الأحداث في العالم ببعض المسافة والتوازن، مرتفعين فوق التغييرات الفوضوية في الوقت الحالي.

يجب أن نسمي هذه المعرفة إدراك الأجيال. لتحقيق ذلك، يجب علينا أولاً أن نفهم التأثير العميق الفعلي لجيلنا على نظرتنا إلى العالم، وثانياً يجب أن نفهم الأنماط الأجيال الأكبر التي تشكل التاريخ وتتعرّف على المكان الذي تتناسب فيه فترتنا الزمنية مع المخطط العام.

ظاهرة الأجيال

في السنوات الأولى من حياتنا، نحن عبارة عن إسفنج، نمتص بعمق طاقة وأفكار وأسلوب أولياء الأمور والمدرسين. نتعلم اللغة وبعض القيم الأساسية وطرق التفكير وكيفية العمل بين الناس. نغرق ببطء مع ثقافة العصر. عقولنا منفتحة للغاية في هذه اللحظة، وبسبب هذا فإن تجاربنا أكثر كثافة وترتبط بمشاعر قوية. مع تقدمنا في السن بضع سنوات، نصبح على دراية بأقراننا، أولئك الذين تتراوح أعمارهم بين أو أقل من نفس العمر، ويمرون بنفس عملية استيعاب هذا العالم الجديد الغريب الذي كنا نشعر به عند الولادة.

في هذه المرحلة الأولى من الحياة، نقوم بتشكيل منظور الأجيال. إنه نوع من العقلية الجماعية، حيث إننا نمتص الثقافة السائدة في نفس الوقت الذي نتمتع فيه بزملائنا من وجهة نظر الطفولة والشباب. ولأننا أصغر من أن نفهم هذا المنظور أو نحلله، فنحن عمومًا نجهل تشكيله وكيف يؤثر على ما نراه وكيف نفسر الأحداث.

بعد ذلك، عندما نصل إلى العشرينات من العمر وحتى الثلاثينيات من العمر، ندخل مرحلة جديدة من الحياة ونواجه تحولًا. الآن نحن في وضع يسمح لنا بتولي بعض القوة، لتغيير الواقع في هذا العالم وفقا لقيمنا ومثلنا العليا. مع تقدمنا في عملنا، نبدأ في التأثير على الثقافة وسياستها. نتصادم حتماً مع الجيل الأكبر سناً الذي تولى السلطة لبعض الوقت، حيث يصرون على طريقتهم الخاصة في تقييم الأحداث وتقييمها.

في بعض الفترات، كانت ثقافة الشباب التي تم إنشاؤها قوية للغاية بحيث أصبحت تسيطر على الثقافة ككل – في عشرينيات وستينيات القرن الماضي، على سبيل المثال. في فترات أخرى، يكون الجيل الأكبر سناً في مناصب القيادة أكثر هيمنة بكثير، وتأثير البالغين الناشئين في العشرينات من العمر أقل وضوحاً. في أي حال، إلى حد كبير أو أقل، يحدث صراع وصدام بين هذين الجيلين ووجهات نظرهم.

بعد ذلك، ونحن ندخل الأربعينيات من العمر وفي منتصف العمر ونتولى العديد من المناصب القيادية في المجتمع، نبدأ في ملاحظة جيل الشباب الذي يناضل من أجل قوته وموقعه. يحكم أفراده علينا الآن ويجدون أسلوبنا وأفكارنا غير ذات صلة. نبدأ في الحكم عليهم بالمقابل، ونصفهم بأنهم غير ناضجين وغير متطورين وليّنين وغير ذلك. قد نبدأ في التفكير في فكرة أن العالم يسير بسرعة منخفضة، والقيم التي وجدناها مهمة جدًا لم تعد مهمة لهذه المجموعة الشابة.

عندما نحكم بهذه الطريقة، فإننا لا ندرك أننا نتفاعل وفق نمط موجود منذ ثلاثة آلاف عام على الأقل. نعتقد أننا نحكم على الجيل الأصغر سناً بطريقة موضوعية، لكننا نستسلم فقط لوهم المنظور. صحيح أيضًا أننا نشهد بعض الحسد الخفيّ لشبابهم ونحزن على فقداننا له.

عندما يتعلق الأمر بالتغيرات الناتجة عن التوترات بين جيلين، يمكننا أن نقول أن الجزء الأكبر منها سيأتي من الشباب. إنهم أكثر قلقًا، بحثًا عن هويتهم الخاصة، وأكثر انسجامًا مع المجموعة وكيف يتناسبون معها. بحلول الوقت الذي يظهر فيه هذا الجيل الأصغر سناً في الثلاثينات والأربعينيات من العمر، سيكونون قد شكلوا العالم مع تغييراتهم ومنحِهِ النظرة والمظهر الذي يختلف عن والديهم.

عند النظر إلى أي جيل، نرى بطبيعة الحال اختلافات داخله. نجد أفرادًا أكثر عدوانية من غيرهم – فهم يميلون إلى أن يكونوا قادة وهم الذين يستشعرون أنماط العصر وتوجهاته ويعبرون عنها أولاً. لديهم خوف أقل من الانفصال عن الماضي وتحدي الجيل الأكبر سناً. نجد أيضًا مجموعة أكبر بكثير من المتابعين الذين ليسوا عدوانيين للغاية، والذين يجدون أنه من الأكثر إثارة مواكبة الاتجاهات، والمساعدة في تشكيلها والترويج لها. وأخيرًا، نجد أيضًا المتمردين، هؤلاء الأنواع الذين يتحدون جيلهم ويعرّفون أنفسهم من خلال الذهاب عكس المتوقع.

إن عقلية الأجيال تهيمن حتماً على الجميع من الداخل، بغض النظر عن الطريقة التي يحاولون بها شخصيا الرد عليها. لا يمكننا الخروج من اللحظة التاريخية التي ولدنا فيها.

عند النظر في هذه العقلية ، يجب أن نحاول التفكير من حيث الشخصية الجماعية، أو ما يجب أن نسميه الروح. هذا الإحساس بما يتحرك ويتطور في الوقت الحاضر، على عكس ما هو موروث من الماضي، هو الروح الجماعية نفسها، وطبيعتها المضطربة والبحثية. إنه ليس شيئًا يمكننا وضعه بسهولة في الكلمات. إنها مزاج أكثر، ونبرة عاطفية، وهي طريقة يربط الناس بعضهم ببعض.

هذا هو السبب في أنه يمكننا في الغالب ربط روح الأجيال بطريقتها الموسيقية المهيمنة، أو اتجاه فني لنوع معين من الصور، أو مزاج تم التقاطه في الأدب أو أفلام ذلك الجيل.

سوف تميل هذه الروح إلى التغيير مع مرور جيلنا عبر مراحل الحياة المختلفة. إن علاقتنا الجماعية بالعالم لن تكون هي نفسها في الخمسينيات كما كانت في عشرينياتنا. الظروف والأحداث التاريخية وعملية الشيخوخة ستعدل هذه الروح. ولكن، كما هو الحال مع أي فرد، هناك شيء ما في شخصية الأجيال لا يزال على حاله ويتجاوز السنوات الماضية.

إذا كان لجيلنا روح خاصة به، فيمكننا أن نقول نفس الشيء عن الفترة الزمنية التي نعيش فيها، والتي تضم عمومًا أربعة أجيال على قيد الحياة في نفس الوقت. إن مزج هذه الأجيال، والتوتر فيما بينها، والصراع الذي يحدث غالبًا ما يخلق ما نسميه بالروح الشاملة للأزمنة أو ما يعرف باسم روح العصر. على سبيل المثال، عندما يتعلق الأمر بستينيات القرن العشرين، لا يمكننا فصل مزاج ثقافة الشباب القوية في تلك الفترة عن العداء وإثارة الفزع الذي أثارته بين كبار السن. جاءت ديناميكية وروح تلك الأوقات من التفاعل الدراماتيكي لوجهات نظر متصادمة.

يمكن وصف هذه الروح بأنها برية ومفتوحة، مع جوع الناس لجميع أنواع التفاعل الاجتماعي؛ أو قد تكون ضيقة الأفق وحذرة إلى حد ما، حيث يكون الأشخاص عرضة للمطابقة والافراط في الصح؛ يمكن أن يكون ساخرة أو متفائلة، قديمة أو خلاقة. ما تريد القيام به هو أن تكون قادرًا على قياس روح اللحظة الراهنة، مع شعور مماثل بالمسافة، ومعرفة أين يلائم جيلك المخطط العام للتاريخ، مما يمنحك إحساسًا بالمكان الذي يمكن أن تتجه إليه الأشياء.

أنماط الأجيال

منذ بداية الوقت المسجل، حدس بعض الكتاب والمفكرين نمطًا لتاريخ البشرية. ربما كان العالم المسلم العظيم في القرن الرابع عشر ابن خلدون هو من صاغ هذه الفكرة لأول مرة في النظرية القائلة بأن التاريخ يبدو أنه يتحرك في أربعة أعمال، تقابل أربعة أجيال.

الجيل الأول هو جيل الثوريين الذين ينفصلون جذريًا عن الماضي، ويؤسسون قيمًا جديدة، لكنهم يخلقون أيضًا بعض الفوضى في الصراع من أجل القيام بذلك. غالبًا ما يوجد في هذا الجيل بعض القادة أو الأنبياء العظماء الذين يؤثرون في اتجاه الثورة ويتركون بصماتهم عليها. ثم يأتي الجيل الثاني الذي يشتهي بعض النظام. ما زالوا يشعرون بحرارة الثورة نفسها، بعد أن عاشوها في سن مبكرة جدًا، لكنهم يريدون تحقيق الاستقرار في العالم، وإنشاء بعض الاتفاقيات والعقيدة.

أولئك الذين ينتمون إلى الجيل الثالث – والذين ليس لديهم صلة مباشرة بمؤسسي الثورة – يشعرون بأنهم أقل حماسًا حيال ذلك. إنهم براغماتيون. انهم يريدون حل المشاكل وجعل الحياة مريحة قدر الإمكان. إنهم غير مهتمين بالأفكار بل بالأحرى ببناء الأشياء. في هذه العملية، يميلون إلى استنزاف روح الثورة الأصلية. تسود المخاوف المادية، ويمكن أن يصبح الأفراد فرديين تمامًا.

ثم يأتي الجيل الرابع، الذي يشعر أن المجتمع قد فقد حيويته، لكنهم غير متأكدين مما يجب أن يحل محله. لقد بدأوا في التشكيك في القيم التي ورثوها، وأصبح بعضهم تهكميين للغاية. لا أحد يعرف ما يؤمن به بعد الآن. تظهر أزمة من نوع ما.

ثم يأتي الجيل الثوري، الذي يتوحّد حول بعض المعتقدات الجديدة، وأخيراً يدمّر النظام القديم، وتستمر الدورة. هذه الثورة يمكن أن تكون متطرفة وعنيفة، أو يمكن أن تكون أقل كثافة، بمجرد ظهور قيم جديدة ومختلفة.

على الرغم من أن هذا النموذج له بالتأكيد اختلافات وليس علمًا، فإننا نميل إلى رؤية الكثير من التسلسل الكلي في التاريخ. أبرزها هو ظهور الجيل الرابع والأزمة في القيم التي تأتي معها. غالبًا ما تكون هذه الفترة هي الأكثر إيلامًا للعيش – نحن نشعر بالحاجة الماسة للإيمان بشيء ما، وعندما نبدأ في الشك والتشكيك في النظام القديم والشعور بوجود فراغ في قيمنا، يمكننا أن نغضب قليلاً. نميل إلى التمسك بأحدث أنظمة الاعتقاد التي يروجها المشعوذين والديماغوجيون الذين يزدهرون في مثل هذه الفترات. نبحث عن كبش فداء لجميع المشاكل التي تنشأ الآن وعدم الرضا المنتشر. بدون اعتقاد موحد لترسيخنا وتهدئتنا، نصبح قبليين، نعتمد على مجموعة تقارب صغيرة لإعطائنا شعور بالانتماء.

في كثير من الأحيان، في فترة الأزمات، سنلاحظ تشكيل مجموعة فرعية بين أولئك الذين يشعرون بالقلق والاستياء بشكل خاص عند انهيار النظام. غالبًا ما يكونون أشخاصًا شعروا بالامتياز نوعًا ما في الماضي، وتهدد الفوضى والتغيير القادم ما اعتبروه أمراً مفروغًا منه. إنهم يريدون التمسك بالماضي، والعودة إلى عصر ذهبي يمكنهم تذكره بشكل غامض، ومنع أي ثورة قادمة. إنهم محكوم عليهم بالفشل، لأنه لا يمكنهم إيقاف الدورة، ولا يمكنهم إعادة الماضي بطريقة سحرية. ولكن مع تلاشي فترة الأزمة هذه والبدء في الاندماج في الفترة الثورية، فإننا نكتشف غالبًا ارتفاع مستويات الإثارة، حيث يمكن لأولئك الصغار والجياع بشكل خاص لشيء جديد أن يستشعروا التغييرات القادمة التي أنشأوها بطريقتهم الخاصة.

يبدو أننا نعيش فترة الأزمة هذه، مع جيل يمر بها في مرحلته الرئيسية في الحياة. على الرغم من أننا لا نستطيع أن نرى مدى قربنا من نهاية هذه الفترة، إلا أن هذه الأوقات لا تدوم طويلًا لأن الروح الإنسانية لن تتسامح معها.

هناك نظام معتقد موحد في مرحلة الحمل، ويتم إنشاء بعض القيم الجديدة التي لا يمكننا رؤيتها بعد.

في قلب هذا النمط، هناك إيقاع مستمر ذهابًا وإيابًا يأتي من الأجيال الناشئة التي تتفاعل مع اختلالات وأخطاء الجيل السابق. إذا عدنا أربعة أجيال في وقتنا الخاص، يمكننا أن نرى ذلك بوضوح.

يمكننا استنتاج درسين مهمين من هذا: أولاً، تعتمد قيمنا غالبًا على المكان الذي نقع فيه في هذا النمط وكيف يتفاعل جيلنا ضد الاختلالات المعينة في الجيل السابق. لن نكون ببساطة الشخص نفسه الذي نحن عليه الآن، بنفس الموقف والمثل العليا، لو كنا قد ظهرنا في العشرينيات أو الخمسينيات بدلاً من الفترات اللاحقة. نحن لسنا على علم بهذا التأثير الحاسم لأنه قريب منا للغاية. من المؤكد أننا نجلب روحنا الفردية في اللعب في هذه الدراما، وإلى الدرجة التي يمكننا بها تنمية تفردنا، سنكتسب القوة والقدرة على توجيه روح العصر. لكن من الأهمية بمكان أن ندرك أولاً الدور المهيمن الذي يلعبه جيلنا في تشكيلنا، وأين يقع هذا الجيل في النمط.

ثانياً، نلاحظ أن الأجيال تبدو قادرة فقط على الرد والتحرك في اتجاه معاكس للجيل السابق. ربما يرجع السبب في ذلك إلى أن منظور الأجيال يتشكل عند الشباب، عندما نكون أكثر انعدامًا وعرضة للتفكير بالأبيض والأسود. يبدو أن الطريقة الوسطى، وهي شكل متوازن من اختيار ما قد يكون جيدًا أو سيئًا في قيم واتجاهات الجيل السابق، تتعارض مع طبيعتنا الجماعية.

من ناحية أخرى، فإن هذا النمط ذهابًا وإيابًا له تأثير مفيد. إذا كان هناك جيل يتبّع ببساطة اتجاهات الجيل السابق، فربما كنا قد دمرنا أنفسنا منذ زمن طويل.

في بعض الأحيان تكون التغييرات التي يتم إنشاؤها في فترة ثورية سطحية إلى حد ما ولا تستمر في الدورة. لكن في بعض الأحيان، من أزمة قوية، تصنع الثورة شيئًا جديدًا يدوم لقرون وتمثل تقدمًا نحو قيم أكثر عقلانية وتعاطفًا. عند رؤية هذا النمط التاريخي، يجب علينا أن ندرك ما يبدو أنه روح إنسانية شاملة تتجاوز أي وقت معين والتي تبقينا في حالة تطور. إذا توقفت الدورة لأي سبب من الأسباب، فسيُحكم علينا بالفشل.

مهمتك كطالب للطبيعة البشرية هي ثلاثة أضعاف: أولاً وقبل كل شيء، يجب عليك تغيير موقفك من جيلك. نود أن نتخيل أننا مستقلون وأن قيمنا وأفكارنا تأتي من الداخل، ولكن هذا في الواقع ليس هو الحال.

هدفك هو أن تفهم بعمق قدر الإمكان مدى تأثير روح جيلك والأوقات التي تعيش فيها على كيفية إدراكك للعالم. عادة ما نكون شديدي الحساسية عندما يتعلق الأمر بجيلنا.

تم تشكيل المنظور في طفولتنا، عندما كنا أكثر عرضة للخطر، وتم تأسيس رابطنا العاطفي مع أقراننا في وقت مبكر. غالبًا ما نسمع جيلًا كبيرًا أو أصغر ينتقدنا، ونحن بطبيعة الحال نصبح دفاعيين. عندما يتعلق الأمر بالعيوب أو الخلل في جيلنا، فإن ميلنا هو رؤيتهم كفضائل. على سبيل المثال، إذا نشأنا في جيل كان أكثر خوفًا وحذرًا، فقد نخجل من المسؤوليات الرئيسية، مثل امتلاك منزل أو سيارة. سنفسر ذلك على أنه رغبة في الحرية أو رغبة في مساعدة البيئة، غير راغبين في مواجهة المخاوف التي تندرج تحت كل ذلك.

لا يمكننا فهم جيلنا بنفس الطريقة التي نفهم بها حقيقة علمية، مثل خصائص الكائن الحي.

إنه شيء حي داخلنا، وفهمنا له ملوث بالعواطف والتحيزات الخاصة بنا. ما يجب عليك فعله هو محاولة مهاجمة المشكلة بطريقة خالية من الأحكام والمثالية، وأن تصبح موضوعيًا قدر الإمكان. شخصية جيلك ليست إيجابية ولا سلبية؛ إنها ببساطة نتاج للعملية العضوية الموصوفة أعلاه.

اعتبر نفسك نوعًا من عالم الآثار يحفر في ماضيك وماضي جيلك، ويبحث عن القطع الأثرية، عن الملاحظات التي يمكنك تجميعها لتشكيل صورة للروح الأساسية. عندما تفحص ذكرياتك، حاول القيام بذلك ببعض المسافة، حتى عندما تتذكر المشاعر التي شعرت بها في ذلك الوقت. التقط نفسك في العملية الحتمية المتمثلة في إصدار أحكام جيدة وأخرى سيئة بشأن جيلك أو الجيل التالي، وتحرر منها. يمكنك تطوير هذه المهارة من خلال الممارسة. صياغة مثل هذا الموقف سوف يلعب دورًا رئيسيًا في تطورك. مع بعض المسافة والوعي، يمكنك أن تصبح أكثر من مجرد تابع أو متمرد ضد جيلك؛ يمكنك تشكيل علاقتك مع روح العصر وتصبح رائداً رائعاً.

مهمتك الثانية هي إنشاء نوع من السمات الشخصية لجيلك، حتى تتمكن من فهم روحه في الوقت الحاضر واستغلاله. ضع في اعتبارك أن هناك دائمًا فروق دقيقة واستثناءات.

ما تبحث عنه هو السمات الشائعة التي تشير إلى وجود روح شاملة. يمكنك أن تبدأ ذلك من خلال النظر في الأحداث الحاسمة التي وقعت في السنوات التي سبقت دخولك إلى عالم العمل والتي لعبت دورًا كبيرًا في تشكيل هذه الشخصية. إذا كانت هذه الفترة تشمل أكثر من عشرين عامًا أو أقل، فغالبًا ما يكون هناك أكثر من حدث

حاسم واحد فقط لتلك الفترة. على سبيل المثال، بالنسبة لأولئك الذين بلغوا سن الرشد خلال ثلاثينيات القرن الماضي، كان هناك الكساد ثم ظهور الحرب العالمية الثانية. بالنسبة إلى مواليد الأطفال، كانت هناك حرب فيتنام، وفي وقت لاحق ووترغيت والفضائح السياسية في أوائل السبعينيات.

يجب عليك أيضًا مراعاة أي تطورات أو اختراعات تكنولوجية رئيسية تؤدي إلى تغيير طريقة تفاعل الناس.

حاول رسم تداعيات هذه الأحداث الحاسمة. أولِ اهتمام خاص للتأثير الذي قد يكون لديهم على نمط التنشئة الاجتماعية التي ستميز جيلك. إذا كان الحدث يمثل أزمة كبيرة من نوع ما، فسيكون ذلك من شأنه أن يجعل جيلك يلتأم سويًا من أجل الراحة والأمان، وتقييم الفريق ومشاعر الحب، والحساسية من المواجهة. ستجعلك فترة من الاستقرار والأحداث اللافتة تنجذب نحو الآخرين للمغامرة وللتجارب الجماعية، وفي بعض الأحيان تتاخم المتهور. بشكل عام، سوف تميل إلى ملاحظة أسلوب اجتماعي لأقرانك، وهو الأمر الأكثر وضوحًا في العشرينات من العمر. ابحث عن جذور ذلك.

سيكون لهذه الأحداث الكبيرة تأثير على كيفية عرض النجاح والمال وما إذا كنت تقدر الوضع والثروة أو قيم أخرى أقل مادية مثل الإبداع والتعبير الشخصي. يمكنك قياس ذلك أيضًا خلال تلك السنوات التي دخلت فيها عالم العمل – هل شعرت بالضغط لبدء جمع الأموال على الفور، أم كان الوقت لاستكشاف العالم والحصول على مغامرات، ثم الاستقرار على شيء ما في الثلاثينات من العمر؟

عند ملء هذا الملف الشخصي، انظر إلى أنماط الأبوة والأمومة لأولئك الذين ربّوك، متساهلين أو متحكمين أو مهملين أو متعاطفين. الآباء والأمهات ذوو القوة المفرطة سيشكلون جيلًا يخشى الخروج من مناطق الراحة. قد يكون والداك استثناءً للأسلوب

السائد، لكنك ستلاحظ طابعًا شخصيًا على نظرائك سيصبح واضحًا جدًا في سنوات المراهقة وأوائل العشرينات.

انتبه جيدًا إلى أبطال ورموز الجيل، أولئك الذين يتصرفون وفقاً للصفات التي يرغب الآخرون سراً في امتلاكها. غالبًا ما يكونون هم من يكسبون شهرة في ثقافة الشباب – المتمردون، رواد الأعمال الناجحون، المعلمون، النشطاء. يشير ذلك إلى القيم الجديدة الناشئة. وبالمثل، انظر إلى الاتجاهات والبدع التي تجتاح فجأة جيلك، على سبيل المثال الشعبية المفاجئة للعملات الرقمية. لا تأخذ هذه الاتجاهات في القيمة الاسمية، ولكن ابحث عن الروح الأساسية، والجاذبية اللاواعية تجاه قيم أو مُثُل معينة تكشفها. ليس هناك ما هو تافه جداً لهذا التحليل.

مثل أي فرد، يميل أي جيل إلى أن يكون له جانب ظل واعي لشخصيته. يمكن العثور على علامة جيدة على ذلك في أسلوب الفكاهة الذي يميل كل جيل إلى صياغته. في الفكاهة يفرج الناس عن احباطهم ويعبرون عن الموانع. هذه الفكاهة يمكن أن تميل نحو اللاعقلانية، أو شيء أكثر عدوانية وحتى توتراً. قد يبدو جيل متعقلًا وصحيحًا، لكن روحه وقحة ومُثارة. هذا هو الجانب الظل يتسرب.

كجزء من ذلك، سوف تحتاج إلى إلقاء نظرة على العلاقة بين الجنسين في جيلك. في عشرينيات وثلاثينيات القرن الماضي، كان الرجال والنساء يحاولون سد خلافاتهم، والاندماج في مجموعات مختلطة قدر الإمكان. كانت الأيقونات الذكورية غالبًا ما تكون أنثوية تمامًا، مثل رودولف فالنتينو. وكانت الأيقونات الأنثوية لها حافة ذكورية أو مخففة، مثل مارلين ديتريش وجوزفين بيكر.

قارن هذا مع الخمسينيات والانقسام المفاجئ والقوي بين الجنسين، الذي يكشف عن انزعاج فاقد للوعي عن النزعات بين الجنسين التي نشعر بها جميعًا.

عند النظر إلى هذا الجانب الظل من جيلك، ضع في اعتبارك أن ميله نحو متطرف واحد – المادية والروحانية والمغامرة والسلامة – يخفي جاذبية خفية على العكس. جيل مثل الجيل الذي بدأ في الستينيات بدا غير مهتم بالأشياء المادية. كانت قيمها الرئيسية روحية وداخلية، كونها عفوية وما كان يُعتقد أنه أصيل، كل هذا كرد فعل على والديهم الماديين. ولكن في ظل هذه الروح، يمكننا اكتشاف جاذبية سرية للجانب المادي للحياة، في الرغبة في الحصول على أفضل ما يكون دائمًا – أحدث أنظمة الصوت والأدوية عالية الجودة، وأنسب الملابس. تم الكشف عن هذا الجذب بكل حقيقته خلال سنوات المترفون في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات.

مع كل هذه المعرفة المتراكمة، يمكنك البدء في تشكيل ملف تعريف عام لجيلك، وهو مجتمع معقد وعضوي مثل هذه الظاهرة نفسها.

مهمتك الثالثة، إذن، هي توسيع هذه المعرفة إلى شيء أوسع، أولاً حاول تجميع ما يمكن اعتباره روح العصر. في هذا المعنى، أنت تنظر بشكل خاص إلى العلاقة بين الجيلَين المُهَيمنَين، البالغين في سن مبكرة (من سن الثانية والعشرين إلى الرابعة والأربعين) وتلك الموجودة في منتصف العمر (من خمسة وأربعين إلى ستة وستين). بغض النظر عن مدى قرب الآباء والأمهات من هذه الأجيال قد يبدو، هناك دائماً التوتر الأساسي، جنباً إلى جنب مع بعض الاستياء والحسد. هناك اختلافات طبيعية بين قيمهم وكيف ينظرون إلى العالم. أنت تريد أن تفحص هذا التوتر وتحدد أي جيل يميل إلى الهيمنة وكيف يمكن أن تتحول ديناميكية القوة هذه في الوقت الحاضر. سترغب أيضًا في معرفة أي جزء من النموذج التاريخي الأكبر قد يلائم جيلك.

سوف يسفر هذا الوعي الشامل عن العديد من الفوائد الهامة. على سبيل المثال، يميل منظور الأجيال إلى إنشاء نوع معين من قصر النظر. يميل كل جيل نحو بعض الخلل لأنه يتفاعل ضد الجيل السابق. إنه يعرض ويحكم على كل شيء وفقًا لقيم

معينة يحملها على الآخرين وهذا يغلق العقل أمام إمكانيات أخرى. يمكننا أن نكون فريقًا مثاليًا وعمليًا، ونقدر قيمة العمل الجماعي وروحنا الفردية، إلخ. يمكن تحقيق الكثير من خلال النظر إلى العالم من منظور والديك أو أطفالك ، وحتى تبني بعض قيمهم.

الشعور بأن جيلك متفوق هو مجرد وهم. سوف يحررك وعيك من هذه الكتل والأوهام العقلية، مما يجعل عقلك أكثر مرونة وإبداعًا. سوف تكون قادرًا على صياغة قيمك وأفكارك ولا يكون منتجًا من الأوقات.

مع إدراكك لروح العصر الشامل، سوف تفهم أيضًا السياق التاريخي. سيكون لديك شعور حيث يتجه العالم. يمكنك توقع ما هو قاب قوسين أو أدنى. مع هذه المعرفة، يمكنك تشغيل روحك الفردية والمساعدة في تشكيل هذا المستقبل الذي يلمح في الوقت الحاضر.

إن الشعور بالترابط العميق بسلسلة التاريخ غير المنقطعة، ودورك في هذه الدراما التاريخية الكبرى، سوف يشعرك بالهدوء الذي يجعل كل شيء في الحياة أكثر احتمالاً. أنت لا تبالغ في الغضب اليوم. بل أنت على دراية بالنمط الذي يميل إلى تأرجح الأشياء في اتجاه مختلف خلال فترة زمنية. إذا شعرت بعدم الانسجام مع الأوقات، فأنت تعلم أن الأيام السيئة ستنتهي ويمكنك لعب دورك في إحداث الموجة التالية.

ضع في اعتبارك أن هذه المعرفة أكثر أهمية لامتلاكها الآن من أي وقت مضى، لسببين. أولاً، على الرغم من المشاعر المعادية للعولمة التي تجتاح العالم، فقد وحّدتنا التكنولوجيا ووسائل الإعلام الاجتماعية بطرق غير قابلة للتغيير. هذا يعني أن الأشخاص من جيل واحد غالباً ما يكونون مشتركين مع الجيل نفسه في الثقافات

الأخرى أكثر من الأجيال الأكبر سناً في بلدهم. هذه الحالة غير المسبوقة للأمور تعني أن روح العصر هي أكثر عولمة مباشرة من أي وقت مضى، مما يجعل معرفة ذلك أكثر أهمية وقوة.

وثانياً، بسبب هذه التغييرات الحادة التي بدأتها الابتكارات التكنولوجية، فقد تسارعت الوتيرة ، التي تخلق ديناميكية تحقق ذاتها كاملاً. يشعر الشباب بأنهم مدمنون على هذه الوتيرة ويتوقون إلى مزيد من التحولات، حتى لو كانت ذات طبيعة سطحية. مع تسارع الوتيرة هناك المزيد من الأزمات، والتي تسرّع العملية فقط. هذه الوتيرة تميل إلى جعلك تشعر بالدوار وتفقد وجهة نظرك. قد تتخيل بعض التحول التافه باعتباره رائداً وبالتالي سوف تتجاهل التغيير الحقيقي الرائد الجاري. لن تتمكن من المتابعة، ناهيك عن توقع ما قد يحدث لاحقًا. فقط إدراكك للأجيال، منظورك التاريخي الهادئ، سيسمح لك بإتقان مثل هذه الأوقات.

استراتيجيات لاستغلال روح العصر

لتحقيق أقصى استفادة من روح العصر، يجب أن تبدأ بفرضية بسيطة: أنت نتاج العصر بقدر ما أنتج أي شخص آخر؛ لقد شكّل الجيل الذي ولدت فيه أفكارك وقيمك، سواء كنت على علم بذلك أم لا. وهكذا، إذا كنت تشعر بالعمق من داخل بعض الإحباط من الطريقة التي تكون بها الأمور في العالم أو مع الجيل الأكبر سناً، أو إذا كنت تشعر أن هناك شيء مفقود في الثقافة، يمكنك أن تكون على يقين من أن الآخرين من جيلك يشعرون بنفس الطريقة. وإذا كنت الشخص الذي يتصرف بناءً على هذا الشعور، فسوف يتردد صدى عملك مع جيلك ويساعد في تشكيل روح

العصر. مع وضع ذلك في الاعتبار، يجب عليك وضع بعض أو كل الاستراتيجيات التالية موضع التنفيذ.

ادفع ضد الماضي. قد تشعر بالحاجة الماسة إلى إنشاء شيء جديد وأكثر صلة بجيلك، لكن الماضي سوف يمارس دائمًا تأثيرًا قويًا عليك، في شكل قيم والديك التي استوعبتهما في سن مبكرة. حتما أنت خائف قليلاً ومتنازعاً. وبسبب هذا، قد تتردد في الانخراط الكامل في كل ما تفعله أو تعبّره عنه، ويميل تحديك للطرق السابقة لفعل الأشياء إلى أن يكون فاترًا إلى حد ما.

بدلاً من ذلك يجب أن تجبر نفسك في الاتجاه المعاكس. استخدم الماضي وقيمه أو أفكاره كشيء للدفع بقوة كبيرة باستخدام أي غضب قد تشعر به للمساعدة في ذلك. اجعل راحتك مع الماضي حادة وواضحة قدر الإمكان. عبّر عن المحرمات، حطّم الاتفاقيات التي يلتزم بها الجيل الأكبر سناً. كل هذا سيثير ويسترعي انتباه الناس من جيلك، الذين سيرغب الكثير منهم في متابعة تقدمك. بالمضي قدماً في هذا الاتجاه، أنت تخلق صدمة للرغبات الجديدة والشرارة من بين أمور أخرى تنتظر الخروج.

كيّف الماضي مع الروح الحالية. بمجرد تحديد جوهر روح العصر، غالباً ما يكون من الإستراتيجية الحكيمة أن تجد بعض اللحظات أو الفترة المماثلة في التاريخ. من المؤكد أن الإحباطات والتمردات من جيلك شعرت بها إلى حد ما بعض الأجيال السابقة وتم التعبير عنها بطريقة مثيرة. إن قادة هذه الأجيال الماضية يترددون صداها عبر التاريخ ويأخذون نوعًا من الهوى الأسطوري كلما مر الوقت. من خلال ربط نفسك بهذه الأرقام أو الأوقات، يمكنك إعطاء وزن إضافي لأي حركة أو ابتكار تروج له. تأخذ بعض الرموز والأساليب المحملة عاطفياً في تلك الفترة التاريخية وتتكيف معها، مع إعطاء الانطباع بأن ما تحاوله في الوقت الحاضر هو إصدار أكثر كمالًا وتقدمًا لما حدث في الماضي.

في القيام بذلك، فكّر في شروط أسطورية كبرى. عندما ترشح للرئاسة، أراد جون كينيدي أن يبشر بروح أمريكية جديدة كانت تتخطى جمود الخمسينيات. ودعا البرامج التي سيطلقها "الحدود الجديدة"، وربط أفكاره بالروح الرائدة المتجذرة في النفس الأمريكية. أصبحت هذه الصور جزءًا قويًا من جاذبيته.

أحيي روح الطفولة. من خلال إحياء روح سنواتك الأولى – فكاهتها وأحداثها التاريخية الحاسمة وأساليبها ومنتجاتها، والشعور في الهواء كما أثرت عليك – سوف تصل إلى جمهور واسع من جميع أولئك الذين عانوا من تلك السنوات بطريقة مماثلة. لقد كان وقتًا من الحياة ذات الكثافة العاطفية العظيمة، ومن خلال إعادة إنشائها في شكل ما، ولكن تنعكس من خلال عيون شخص بالغ، فإن عملك سيكون له صدى مع أقرانك. يجب عليك استخدام هذه الاستراتيجية فقط إذا كنت تشعر باتصال قوي بطفولتك. وإلا فإن محاولتك لإعادة خلق الروح سوف تبدو مسطحة ومفتعلة.

ضع في اعتبارك أنك لا تهدف إلى إعادة إنشاء حرفي للماضي بل أن تستحوذ على روحه. للحصول على قوة حقيقية، يجب أن تتصل ببعض المشكلات أو القضايا في الوقت الحالي وألا تكون مجرد طيش من الحنين إلى الماضي. إذا كنت تخترع شيئًا ما، فحاول تحديث أساليب فترة الطفولة هذه وإدماجها بطريقة خفية، واستغل الجاذبية اللاشعورية التي نشعر بها جميعًا لتلك الفترة المبكرة من الحياة.

أنشأ التكوين الاجتماعي الجديد. إنها طبيعة إنسانية للناس أن يتوقوا إلى المزيد من التفاعل الاجتماعي مع أولئك الذين يشعرون بالتقارب. سوف تكتسب دائمًا قوة عظمى من خلال صياغة طريقة جديدة للتفاعل تجذب جيلك. نظّم مجموعة حول الأفكار أو القيم الجديدة الموجودة في الأجواء أو أحدث التقنيات التي تتيح لك الجمع بين الأشخاص من نفس العقل بطريقة جديدة.

أنت تقضي على الوسطاء الذين اعتادوا إقامة الحواجز التي منعت جمعيات الناس الحرة. في هذا الشكل الجديد من المجموعات، من الحكمة دائمًا تقديم بعض الطقوس التي تربط الأعضاء ببعضهم البعض وبعض الرموز التي يمكن التماهي معها.

نرى العديد من الأمثلة على ذلك في الماضي – صالونات فرنسا في القرن السابع عشر، حيث يمكن للرجال والنساء التحدث بحرية وصراحة؛ الحانات ونوادي الجاز في العشرينات أو مؤخرًا، المنصات والمجموعات عبر الإنترنت. عند استخدام هذه الاستراتيجية، فكّر في العناصر القمعية في الماضي التي يتوق الناس إلى التخلص منها. قد تكون هذه فترة من التعتيم على الصواب أو الحذر، أو المطابقة المتفشية، أو المبالغة في تقدير الفردانية وجميع الأنانية التي تولد. المجموعة التي تنشئها ستتيح لك أن تزدهر بروح جديدة وستقدم التشويق لكسر المحظورات الماضية على صحتها.

خرّب الروح. قد تجد نفسك على خلاف مع جزء من روح جيلك أو الأوقات التي تعيش فيها. ربما تتعرف على بعض التقاليد في الماضي التي تم استبدالها، أو تختلف قيمك بشكل ما بسبب مزاجك الفردي. أيا كان السبب، فإنه ليس من الحكمة أبدا الوعظ أو ادعاء المثالية أو إدانة روح العصر. سوف تهمّش نفسك فقط. إذا كانت روح العصر مثل المد والجزر، فمن الأفضل أن تجد طريقة لإعادة توجيهها بلطف، بدلاً من محاربة اتجاهها. سيكون لديك المزيد من القوة والتأثير من خلال العمل داخل روح العصر وتدميرها.

على سبيل المثال، أنت تصنع شيئًا ما – كتابًا أو فيلمًا أو أي منتج – له شكل ومظهر العصر، حتى بدرجة مبالغ فيها. ومع ذلك، من خلال محتوى ما تقوم أنت بإنتاجه، تقوم بإدخال الأفكار وروح مختلفة بعض الشيء، والتي تشير إلى قيمة الماضي الذي تفضله أو تصور طريقة أخرى ممكنة فيما يتعلق بالأحداث أو تفسيرها،

مما يساعد على تخفيف ضيق إطار الأجيال التي من خلالها ينظر الناس إلى عالمهم.

حافظ على التكيّف. لقد كان في خلال شبابك قد صاغ جيلك روحه الخاصة، وهي فترة من الشدة العاطفية التي نتذكرها كثيرًا. المشكلة التي تواجهها هي أنه كلما تقدمت في العمر، تميل إلى أن تظل محبوسًا في القيم والأفكار والأساليب التي ميزت هذه الفترة. أصبحت نوعًا من الكاريكاتير في الماضي لأولئك الأصغر سناً. تتوقف عن التطور مع تفكيرك. تتركك الأوقات وراءك، الأمر الذي يجعلك تمسك فقط بإحكام في الماضي كالمذيع الوحيد لك. ومع تقدمك في العمر، والمزيد من الشباب الذين يشغلون المسرح العام، تضيّق نطاق جمهورك.

ليس عليك أن تتخلى عن الروح التي ميزتك، وهي مهمة مستحيلة إلى حد ما على أي حال. إن محاولة ضبط أنماط الجيل الأصغر سناً ستجعلك تبدو مثيراً للسخرية وغير حقيقياً. ما تريده هو تحديث روحك، وربما اعتماد بعض قيم وأفكار الجيل الأصغر التي تروق لك، وتكتسب جمهورًا جديدًا أوسع من خلال مزج خبرتك ومنظورك مع التغييرات الجارية، وجعل نفسك في وضع غير عادي ومزيج جذاب. سيكون لهذا العمق دائمًا تأثير غريب على أي جمهور، حيث يبدو عملك يتجاوز الوقت نفسه.

الإنسان وراء الزمن والموت

نحن البشر سادة في تحويل كل ما نملكه. قمنا بتحويل بيئة كوكب الأرض بالكامل لتناسب أغراضنا. لقد حولنا أنفسنا من نوع ضعيف جسديًا إلى الحيوان الاجتماعي البارز والأقوى، حيث قمنا بتوسيع أدمغتنا وتجديدها كما فعلنا. نحن لا نهدأ والابتكار في ما لا نهاية. لكن يبدو أن هناك مجالًا واحدًا يتحدى قوى التحول لدينا – الوقت

نفسه. نحن نولد وندخل مجرى الحياة، وكل يوم يحملنا أقرب إلى الموت. الوقت خطي، يتقدّم دائمًا، ولا يوجد شيء يمكننا القيام به لوقف مساره.

نتحرك في مختلف مراحل الحياة، والتي تحددنا وفقًا لأنماط خارجة عن إرادتنا. أجسادنا وعقولنا تبطئ وتفقد مرونة الشباب. إننا نراقب عاجزين بينما المزيد والمزيد من الشباب يملأون مرحلة الحياة، ويدفعوننا إلى الجانب. لقد ولدنا في فترة من التاريخ وفي جيل ليس من اختيارنا ويبدو أنه يحدد الكثير من هويتنا وما يحدث لنا. فيما يتعلق بالوقت، يتم تحييد طبيعتنا النَشطة، وعلى الرغم من أننا لا نسجل ذلك عن وعي، فإن عجزنا هنا هو مصدر الكثير من قلقنا ونوبات الاكتئاب.

ومع ذلك، إذا نظرنا عن كثب، في تجربتنا الشخصية للوقت، يمكننا أن نلاحظ شيئًا غريبًا – فقد يتغير مرور الساعات أو الأيام اعتمادًا على مزاجنا وظروفنا. يواجه الطفل والكبار وقتًا مختلفًا تمامًا – بالنسبة إلى الأول، فإنه يتحرك ببطء إلى حد ما، وبصورة سريعة جدًا بالنسبة إلى الأخير. عندما نشعر بالملل يكون الوقت فارغًا ويتجه إلى الزحف؛ عندما نشعر بالإثارة والاستمتاع بأنفسنا، نتمنى أن يتباطأ. عندما نكون هادئين ومتأملين، قد يمر الوقت ببطء، لكنه يبدو ممتلئًا ومرضيًا.

ما يعنيه هذا بشكل عام هو أن الوقت هو خلق إنساني، وسيلة لنا لقياس مرورها من أجل أغراضنا الخاصة، وتجربتنا في هذا الخلق المصطنع هي ذاتية وغير قابلة للتغيير. لدينا القدرة على إبطاء ذلك بوعي أو تسريع ذلك. علاقتنا بالوقت أكثر مرونة مما نعتقد. على الرغم من أننا لا نستطيع إيقاف عملية الشيخوخة أو تحدي الواقع النهائي للموت، إلا أنه يمكننا تغيير تجربتها، وتحويل ما هو مؤلم وكئيب إلى شيء مختلف كثيرًا. يمكننا أن نجعل الوقت يشعر أكثر على أنه دائرياً من خطياً. يمكننا حتى الخروج خارج الدفق وتجربة أشكال الخلود. ليس علينا أن نبقى محبوسين في قبضة جيلنا ومنظوره.

على الرغم من أن هذا قد يبدو مثل التفكير بالتمني، إلا أننا يمكن أن نشير إلى شخصيات تاريخية مختلفة – ليوناردو دافنشي ويوهان وولفجانج فون غوته، على سبيل المثال لا الحصر – الذين تجاوزوا عصرهم ووصفوا تجربتهم المتغيرة للوقت. إنه مثال مثالي، تسمح به طبيعتنا النشطة، وهو هدف يستحق إدراكه إلى حد ما.

إليك كيفية تطبيق هذا النهج النشط على أربعة جوانب أساسية من الوقت.

مراحل الحياة: أثناء مرورنا بمراحل الحياة – الشباب والكبار الناشئون ومتوسط العمر والشيخوخة – نلاحظ بعض التغييرات الشائعة فينا. في شبابنا نعيش تجربة أكثر كثافة. نحن أكثر عاطفية وضعيفة. يميل معظمنا إلى التركيز خارجيًا، معنيًا بما قد يفكر فيه الناس عنا وبكيفية ملاءمتنا. نحن أكثر خضرة ولكننا نميل إلى السلوك الغبي وصلاح الذات.

مع تقدمنا في السن، تتناقص الكثافة، تميل عقولنا إلى التشديد حول بعض الأفكار والمعتقدات التقليدية. نصبح ببطء أقل اهتمامًا بما يفكر فيه الناس منا، وبالتالي نتوجه نحو الداخل. ما نكتسبه في بعض الأحيان في هذه المراحل اللاحقة هو بعض المسافة من الحياة، بعض التحكم في النفس، وربما الحكمة التي تأتي من التجارب المتراكمة.

ومع ذلك، لدينا القدرة على إسقاط أو تخفيف الصفات السلبية التي غالبًا ما تمر بمراحل معينة من الحياة، بطريقة تتحدى عملية الشيخوخة نفسها. على سبيل المثال، عندما نكون صغارًا، يمكننا أن نشير إلى تقليل تأثير المجموعة علينا وعدم التركيز على ما يفكر فيه ويفعله الآخرون. يمكننا أن نجعل أنفسنا أكثر توجهاً نحو الداخل، وأكثر انسجاما مع تفردنا. يمكننا تطوير وعي أكثر من تلك المسافة الداخلية التي تأتي بشكل طبيعي مع مرور السنين، والتفكير بعمق أكثر حول تجاربنا، وتعلم الدروس منها، وتطوير حكمة سابقة لأوانها.

مع تقدمنا في العمر، يمكننا أن نسعى جاهدين للحفاظ على الصفات الإيجابية للشباب التي غالبا ما تتلاشى مع السنوات. على سبيل المثال، يمكننا استعادة بعض الفضول الطبيعي الذي كان لدينا كأطفال عن طريق إسقاط بعض من الضغينة وادعاء معرفة كل شيء التي تأتي في كثير من الأحيان لنا مع تقدمنا في السن. نستمر في النظر إلى العالم من خلال إطار جديد، والتشكيك في قيمنا وأفكارنا المسبقة، مما يجعل عقولنا أكثر مرونة وإبداعًا في هذه العملية. كجزء من ذلك، يمكننا أن نتعلم مهارة جديدة أو ندرس مجالًا جديدًا ليعيدنا إلى الفرح الذي كان لدينا في يوم من الأيام لتعلم شيء جديد. يمكننا أيضًا التأمل في بعض التجارب الأكثر كثافة في شبابنا، ونعيد أنفسنا إلى تلك اللحظات من خلال خيالنا، ونتصل بعمق أكثر مع من نكون. يمكننا أن نشعر أن كثافة الشباب تعود إلى حد ما في تجاربنا الحالية.

جزء من السبب في أننا أصبحنا أقل تقبلاً بمرور السنين هو أننا أصبحنا متدينين وغير متسامحين مع المراوغات التي يمارسها الناس، وكل ذلك لا يعزز تجربتنا في الحياة. يمكننا تغيير ذلك أيضًا من خلال فهم طبيعة الإنسان بعمق أكبر وقبول الناس كما هم.

الأجيال الحاضرة: هدفك هنا هو أن تكون منتجًا أقل تقليدياً وأن تكتسب القدرة على تحويل علاقتك إلى جيلك. إحدى الطرق الرئيسية للقيام بذلك هي من خلال الارتباطات النشطة مع أشخاص من أجيال مختلفة. إذا كنت أصغر سناً، فإنك تحاول التفاعل أكثر مع الأجيال الأكبر سناً. البعض منهم، الذي يبدو أنه يمتلك روحًا يمكنك التعايش معها. الآخرين الذين تتعامل معهم مثلما تفعل مع زملائك – عدم الشعور بالتفوق أو الدونية ولكن الاهتمام الشديد بقيمهم وأفكارهم ووجهات نظرهم، مما يساعد على توسيع نطاقك.

إذا كنت أكبر سناً، فعليك عكس ذلك من خلال التفاعل بفاعلية مع جيل الشباب، وليس كوالد أو سلطة ولكن كنظير. أنت تسمح لنفسك أن تمتص روحه وطريقة تفكيره المختلفة وحماسه. أنت تتعامل معهم بفكرة أن لديهم شيء ليعلموك.

من خلال التفاعل على مستوى أكثر أصالة مع تلك الخاصة بالأجيال المختلفة، فإنك تنشئ رابطًا فريدًا – رابط للأشخاص الذين يعيشون في نفس الوقت في التاريخ. هذا سيعزز فقط فهمك لروح العصر.

الأجيال الماضية: عندما نفكر في التاريخ، فإننا نميل إلى تحويل الماضي إلى نوع من الرسوم الكاريكاتورية الميتة بلا روح. ربما نشعر بالدهشة والتفوق على العصور الماضية، ولذا فإننا نركز على جوانب التاريخ التي تشير إلى الأفكار والقيم المتخلفة (لا ندرك أن الأجيال المقبلة ستفعل نفس الشيء بالنسبة لنا)، ونرى ما نريد أن نراه. أو نعرض على الماضي أفكار وقيم الحاضر، التي ليس لها علاقة تذكر بكيفية تجربة الماضي للعالم. نحن نستنزف منظور الأجيال، وهو شيء نراه أكثر وضوحا في نسخ مصورة من التاريخ، حيث يتحدث الناس ويتصرفون مثلنا تمامًا، فقط في الأزياء. أو ببساطة نتجاهل التاريخ، متخيلين أنه لا علاقة له بتجربتنا الحالية.

يجب أن نتخلص من مثل هذه المفاهيم والعادات السخيفة. نحن لسنا متفوقين على أولئك الذين كانوا في الماضي كما نود أن نتخيل. هناك لحظات ثقافية في التاريخ كانت متفوقة على زمننا عندما يتعلق الأمر بالديمقراطية التشاركية أو التفكير الإبداعي أو الحيوية الثقافية. هناك فترات في الماضي كان لدى الناس فهم أعمق لعلم النفس البشري وواقعية تستعد تجعلنا نبدو مخدوعين بالمقارنة. على الرغم من أن الطبيعة البشرية لا تزال ثابتة، فقد واجه هؤلاء في الماضي ظروفًا مختلفة بمستويات مختلفة من التكنولوجيا وكان لديهم قيم ومعتقدات مختلفة تمامًا عن قيمنا الخاصة، وليس

بالضرورة أدنى منها. كانت لديهم القيم التي تعكس ظروفهم المختلفة، وكنا سنشاركهم كذلك.

الأهم من ذلك كله، ومع ذلك، يجب أن نفهم أن الماضي لم يمت بأي حال من الأحوال. نحن لا نخرج في الحياة كشرائح فارغة، منفصلة عن ملايين السنين من التطور. كل ما نفكر فيه وتجربته، أفكارنا ومعتقداتنا الأكثر حميمية، تتشكل من صراعات الأجيال الماضية. العديد من الطرق التي نتعامل بها مع العالم الآن جاءت من تغييرات في التفكير منذ فترة طويلة.

يجب عليك تغيير علاقتك بالتاريخ بشكل جذري، وإعادة الحياة إلى داخلك. ابدأ بأخذ بعض الحقبة في الماضي، عصر يثيرك بشكل خاص لأي سبب كان. حاول أن تعيد خلق روح تلك الأوقات، لتتجول مع التجربة الذاتية للجهات الفاعلة التي تقرأ عنها، باستخدام خيالك النشط. شاهد العالم من خلال عيونهم. استفد من الكتب الممتازة التي كُتبت في آخر مائة عام لمساعدتك في اكتساب شعور بالحياة اليومية في فترات معينة، في أدب الوقت يمكنك اكتشاف الروح السائدة. سوف تمنحك روايات "ف. سكوت فيتزجيرالد" صلة أكثر حيوية بعصر الجاز من أي كتاب علمي حول هذا الموضوع. أسقط أي ميول للحكم أو المثالية. كان الناس يختبرون لحظتهم الحالية في سياق منطقي لهم. تريد أن تفهم ذلك من الداخل إلى الخارج.

بهذه الطريقة ستشعر بشكل مختلف عن نفسك. سوف يتوسع مفهومك للوقت وسوف تدرك أنه إذا استمر الماضي في داخلك، فإن ما تفعله اليوم، والعالم الذي تعيش فيه، سيستمر ويؤثر على المستقبل، ويربطك بالروح الإنسانية الأوسع التي تتحرك من خلالنا كلنا. أنت في هذه اللحظة جزء من هذه السلسلة غير المنقطعة.

المستقبل: يمكننا أن نفهم تأثيرنا على المستقبل بشكل أوضح في علاقتنا بأطفالنا، أو بالشباب الذين نؤثر عليهم بطريقة أو بأخرى كمعلمين أو مرشدين. سوف يستمر هذا التأثير سنوات بعد رحيلنا. لكن عملنا، الذي نخلقه ونسهم فيه في المجتمع، يمكن أن يمارس قوة أكبر ويمكن أن يصبح جزءًا من إستراتيجية واعية للتواصل مع المستقبل والتأثير عليهم. التفكير بهذه الطريقة يمكن أن يغير فعلاً ما نقوله أو ما نفعله.

بالتأكيد اتبع ليوناردو دافنشي مثل هذه الاستراتيجية. لقد حاول باستمرار أن يتخيل ما قد يكون عليه المستقبل، وأن يعيش فيه من خلال خياله. يمكننا أن نرى الدليل على ذلك في رسوماته للاختراعات المحتملة التي قد توجد في المستقبل، بعضها، مثل آلات الطيران، حاول فعلاً إنشاؤها. كما فكر بعمق في القيم التي قد يحملها الناس في المستقبل والتي لم تكن موجودة بعد في الأوقات التي عاش فيها. على سبيل المثال، شعر بألفة عميقة للحيوانات ورآها على أنها تمتلك أرواحًا، وهو اعتقاد لم يسمع به تقريبًا في ذلك الوقت. وقد دفعه هذا إلى أن يصبح نباتيًا وأن يتجول في تحرير الطيور المحبوسة في السوق. لقد رأى كل الطبيعة كواحد، بما في ذلك البشر، وتخيل مستقبلاً يتم فيه تقاسم هذا الاعتقاد.

اعتقدت النسوية العظيمة، الفيلسوفة، والروائية "ماري ولستونكرافت" (1759–1797) أننا البشر نستطيع أن نخلق المستقبل بالفعل عن طريق كيف نتخيله في الوقت الحاضر. بالنسبة لها، في حياتها القصيرة، جاء الكثير من هذا في تخيلها مستقبلاً تُمنح فيه حقوق المرأة، والأهم من ذلك، أُعطيت سلطاتها المنطقية وزنًا مساويًا للرجال. كان لتفكيرها في هذه الشروط في الواقع تأثير عميق على المستقبل.

ربما يكون أحد أكثر الأمثلة غرابة في ذلك هو "يوهان فولفجانج فون غوته" (1749–1832)، وهو عالم وكاتب وروائي وفيلسوف. كان يطمح إلى نوع من المعرفة العالمية، على غرار معرفة ليوناردو، التي حاول فيها إتقان جميع أشكال الذكاء

البشري، وانغمس في جميع فترات التاريخ، ومن خلال هذا لن يكون قادرًا على رؤية المستقبل فقط بل التواصل مع سكانه. كان قادرا على توقع نظرية التطور قبل عقود من داروين. لقد توقع العديد من الاتجاهات السياسية العظيمة في القرنين التاسع عشر والعشرين، بما في ذلك توحيد أوروبا في نهاية المطاف بعد الحرب العالمية الثانية. لقد تخيل العديد من أوجه التقدم التكنولوجي والآثار التي قد تحدثها على روحنا. لقد كان شخصًا حاول بنشاط أن يعيش خارج وقته، وكانت قوته النبؤية أسطورية بين أصدقائه.

أخيرًا، قد نشعر أحيانًا بأننا ولدنا في الفترة الخاطئة في التاريخ، بدافع الانسجام مع الزمن. ومع ذلك نحن محبوسون في هذه اللحظة ويجب أن نعيش من خلالها. إذا كان الأمر كذلك، فإن إستراتيجية الخلود هذه يمكن أن تجلب لنا بعض الراحة. نحن ندرك دورات التاريخ وكيف سيتأرجح البندول وستتغير الأوقات، ربما بعد رحيلنا. وبهذه الطريقة، يمكننا أن ننظر إلى المستقبل ونشعر ببعض الارتباط بأولئك الذين يعيشون جيدًا بعد هذه اللحظة الرهيبة. يمكننا التواصل معهم، وجعلهم جزءًا من جمهورنا. في يوم من الأيام سيقرأون عنا أو يقرأون كلماتنا، وسيذهب الاتصال في كلا الاتجاهين، مما يشير إلى هذه القدرة الإنسانية العليا على التغلب على وقت الفرد ونهاية الموت نفسه.

القانون الثامن عشر والأخير

تأمّل في الوفاة الشائعة – قانون إنكار الموت

معظمنا يقضي حياته متجنّباً التفكير في الموت. بدلاً من ذلك، يجب أن تكون حتمية الموت في أذهاننا باستمرار. إن فهمنا لقِصَر الحياة يملأنا بالإحساس بالهدف وبالإلحاح لتحقيق أهدافنا. إن تدريب أنفسنا على مواجهة هذا الواقع وقبوله يجعل من الأسهل إدارة النكسات التي لا مفرّ منها والانفصالات والأزمات في الحياة. ذلك يُعطينا إحساساً بالتناسب، مع ما يهمّ حقاً في هذا الوجود الوجيز لنا. يبحث معظم الناس باستمرار عن طرق لفصل أنفسهم عن الآخرين وليشعروا بالتفوق. بدلاً من ذلك، يجب أن ننظر إلى الوفاة لكل شخص، وكيف أنه يساوي بيننا ويربطنا جميعًا. من خلال إدراكنا العميق لموتنا، فإننا نكثّف خبرتنا في كل جانب من جوانب الحياة.

إفهم: نحن جميعًا في طور الموت، وكلنا نواجه نفس الشكوك. من ناحية أخرى، نحن قادرون على الرقص حول الفكرة، لتصور آفاق لا نهاية لها من الوقت أمامنا والتلاعب بطريقنا خلال الحياة. ثم، عندما يضربنا الواقع عندما نتلقى رصاصتنا في الجانب في شكل أزمة غير متوقعة في حياتنا المهنية، أو انهيار مؤلم في العلاقة، أو وفاة شخص قريب، أو حتى حياتنا الخاصة – تهديد المرض – لا نكون عادةً مستعدين للتعامل معه.

لقد أثبت تجنبنا لفكرة الموت نمطنا في التعامل مع الحقائق غير السارة والشدائد. نصبح بسهولة هستيريين ونفقد توازننا، ونلوم الآخرين على مصيرنا، ونشعر بالغضب والأسف على أنفسنا، أو نختار الانحرافات والطرق السريعة لتخفيف الألم. تصبح هذه

عادةً لا يمكننا هزّها، ونميل إلى الشعور بالقلق والفراغ المعمم اللذين يأتيان من كل هذا التجنّب.

قبل أن يصبح ذلك نمطًا مدى الحياة، يجب أن نُخرج أنفسنا من هذه الحالة التي تشبه الحلم بطريقة حقيقية ودائمة. يجب علينا أن نلقي نظرة على فنائنا الخاص دون أن نتوانى، ودون أن نخدع أنفسنا ببعض التأمل المجرَّد الزائل بشأن الموت. يجب أن نركز بشدة على حالة عدم اليقين التي يمثلها الموت، فقد يأتي غدًا، وكذلك حال الشدائد أو الانفصال. يجب أن نتوقف عن تأجيل إدراكنا. نحن بحاجة إلى التوقف عن الشعور بالتفوق والتميز، وإلى رؤية أن الموت هو مصير مشترك بيننا جميعًا، وهو شيء يجب أن يربطنا بطريقة متعاطفة للغاية. نحن جميعاً جزء من الأخوة في الموت.

وبذلك، نضع مسارًا مختلفًا كثيرًا لحياتنا. بجعل الموت وجودًا مألوفًا، نحن نفهم كم هي قصيرة الحياة وما يجب أن يهمنا حقًا. نشعر بالإلحاح والتزام أعمق بعملنا وعلاقاتنا. عندما نواجه أزمة أو انفصال أو مرض، فإننا لا نشعر بالرعب الشديد والارتباك. لا نشعر بالحاجة للدخول في وضع التجنب. يمكننا أن نقبل أن الحياة تنطوي على الألم والمعاناة، ونحن نستخدم هذه اللحظات لتقوية أنفسنا والتعلم. إن الوعي بفنائنا ينظّفنا من الأوهام السخيفة ويكثف كل جانب من جوانب تجربتنا.

مفاتيح للطبيعة البشرية

إذا تمكنا من التراجع ودراسة أفكارنا اليومية بطريقة أو بأخرى، فسندرك كيف نميل إلى الالتفاف حول نفس المخاوف والأوهام والاستياء، مثل حلقة مستمرة. حتى عندما

نسير أو نجري محادثة مع شخص ما، فإننا نظل متواصلين بشكل عام مع هذا المونولوج الداخلي، فقط نُصف الاستماع والاهتمام بما نراه أو نسمعه.

ومع ذلك، في بعض المناسبات، يمكن أن تؤدي أحداث معينة إلى نوعية مختلفة من التفكير والشعور. دعنا نقول إننا نذهب في رحلة إلى أرض أجنبية لم نزرها من قبل، خارج منطقة الراحة المعتادة. فجأة، تستقر حواسنا في الحياة وكل شيء نراه ونسمعه يبدو أكثر حيوية. لتجنب المشاكل أو المواقف الخطرة في هذا المكان غير المألوف، علينا أن نولي الاهتمام.

وبالمثل، إذا كنا على وشك المغادرة في رحلة ويجب أن نقول نودّع الأشخاص الذين نحبهم، والذين قد لا نراهم لفترة من الوقت، فقد نراهم فجأة في ضوء مختلف. عادة نحن نأخذ هؤلاء الأشخاص كأمر مسلّم به، لكننا الآن ننظر في الواقع إلى تعبيرات معينة على وجوههم ونستمع إلى ما يقولونه. الشعور بالفصل الذي يلوح في الأفق يجعلنا أكثر عاطفية ووعياً.

ستحدث نسخة أكثر كثافة من ذلك في حالة وفاة أحد أفراد الأسرة – أحد الوالدين أو شريك أو شقيق. لعب هذا الشخص دورًا كبيرًا في حياتنا. لقد استوعبناه، وفقدنا بطريقة ما جزءًا من أنفسنا. وبينما نتصارع مع ذلك، يقع ظلّ فنائنا على عاتقنا للحظة. لقد أصبحنا نُدرك استمرارية هذه الخسارة ونشعر بالأسف لأننا لم نقدّرهم أكثر. قد نشعر ببعض الغضب من أن الحياة تستمر ببساطة لأشخاص آخرين، وأنهم غافلون عن حقيقة الموت التي أصابتنا فجأة.

لعدة أيام أو ربما أسابيع بعد هذه الخسارة، نميل إلى تجربة الحياة بشكل مختلف. تكون عواطفنا أكثر وضوحاً وأكثر حساسية. ستعيد المحفزات الخاصة الروابط مع

الشخص الذي توفي. سوف تتلاشى شدة الانفعال هذه، لكن في كل مرة يتم تذكيرنا بالشخص الذي فقدناه، سيعود جزء صغير من هذه الشدة.

إذا اعتبرنا الموت بمثابة عبور عتبة تخيفنا بشكل عام، فإن التجارب المذكورة أعلاه هي تلميحات لموتنا بجرعات أصغر. بمعزل عن الأشخاص الذين نعرفهم، والسفر في أرض غريبة، والدخول بوضوح في مرحلة جديدة من الحياة، كلها تنطوي على تغييرات تجعلنا ننظر إلى الماضي كما لو أن جزءًا منا قد مات.

في مثل هذه اللحظات، وخلال أشكال الحزن الأكثر حدة من الوفيات الفعلية، نلاحظ ارتفاعًا في الحواس وتعمق عواطفنا. نحن أكثر يقظة. يمكننا أن نقول أن تجربتنا في الحياة مختلفة نوعيًا ومكلفة، كما لو أننا أصبحنا شخصًا آخر مؤقتًا. بالطبع، سيكون هذا التغيير في تفكيرنا وشعورنا وحواسنا أقوى إذا تجاوزنا نحن أنفسنا مواجهة مع الموت. لا شيء يبدو هو نفسه بعد هذه التجربة.

دعنا نسمي هذا تأثير الموت المتناقض – هذه اللحظات والمواجهات لها نتيجة مفارقة تجعلنا نشعر بمزيد من اليقظة والحياة. يمكننا شرح التأثير المتناقض بالطريقة التالية.

بالنسبة لنا نحن البشر، الموت ليس مصدرًا للخوف فحسب، بل هو مصدر الإحراج أيضًا. نحن الحيوان الوحيد الذي يعي حقيقة الفناء الوشيك. بشكل عام، نحن مدينون بقدرتنا كنوع لقدرتنا على التفكير وردّ الفعل. لكن في هذه الحالة بالذات، لا يجلب تفكيرنا سوى البؤس. كل ما يمكننا رؤيته هو الألم الجسدي الذي ينطوي عليه الموت، والانفصال عن الأحباء، وعدم اليقين فيما يتعلق بموعد وصول هذه اللحظة. نفعل ما في وسعنا لتجنب الفكرة، وصرف انتباهنا عن الواقع، ولكن الوعي بالموت يكمن في خلفية عقولنا ولا يمكن أن يهتز بالكامل.

عبر الشعور بالدوافع اللاواعية لتخفيف وطأة وعينا بطريقة أو بأخرى، أنشأ أسلافنا الأوائل عالماً من الأرواح والآلهة وبعض مفاهيم الحياة الآخرة. ساعد الاعتقاد في الآخرة في تخفيف الخوف من الموت وحتى إعطائه بعض الجوانب الجذابة. لم يستطع التخلص من قلق الانفصال عن الأحباب أو التخفيف من الألم الجسدي الذي ينطوي عليه الأمر، لكنه قدم تعويضًا نفسيًا عميقًا للقلق الذي يبدو أنه لا يمكننا التخلص منه. تم تعزيز هذا التأثير من خلال جميع الطقوس المعقدة والسارة التي أحاطت بالمرور حتى الموت.

في عالم اليوم، فإن قدراتنا المنطقية المتزايدة ومعرفتنا بالعلوم قد جعلت الاحراج لدينا أسوأ. لم يعد الكثيرون منا يؤمنون بمفهوم الآخرة بأي قناعة، لكن لم يتبق لنا أي تعويضات، مع الواقع الصارخ الذي يواجهنا. قد نحاول أن نضع وجهاً شجاعاً على ذلك، للتظاهر بأنه يمكننا قبول هذه الحقيقة كبالغين، لكن لا يمكننا أن نمحو مخاوفنا الأولية بهذه السهولة.

في غضون بضع مئات من السنين من هذا التغيير في وعينا، لا يمكننا فجأة تحويل واحد من أعمق أجزاء من طبيعتنا، خوفنا من الموت. وهكذا فإن ما نفعله بدلاً من إنشاء أنظمة معتقدات مثل الحياة الآخرة هو الاعتماد على الحرمان، وقمع الوعي بالموت قدر الإمكان. نحن نفعل ذلك بعدة طرق.

في الماضي، كان الموت وجودًا يوميًا وعنيفاً في المدن والبلدات، وهو أمر يصعب الهروب منه. في عمر معين، كان معظم الناس قد رأوا عن كثب موت الآخرين. اليوم، في أجزاء كثيرة من العالم، جعلنا الموت غير مرئياً إلى حد كبير، وهو أمر يحدث فقط في المستشفيات. يمكننا المرور عبر معظم الحياة دون أن نشهد فعليًا ما يحدث. هذا يعطي جانباً غير واقعياً إلى حد ما إلى ما هو جزء عميق من الحياة. يتم تعزيز هذا الواقع في الترفيه الذي نستهلكه، والذي يصبح فيه الموت يبدو كرسوم

كاريكاتورية، حيث يموت العشرات من الناس في أعمال عنف دون أي عواطف مصاحبة باستثناء الإثارة في الصور التي تظهر على الشاشة.

هذا يكشف مدى عمق الحاجة لقمع الوعي وإشعار أنفسنا بالخوف.

علاوة على ذلك، لقد جئنا مؤخرًا لتكريم الشباب، لخلق عبادة افتراضية حوله. الأشياء التي تشيخ، أفلام من الماضي تذكرنا دون وعي بضيق الحياة والمصير الذي ينتظرنا. نجد طرقًا لتجنبها، لتطويق أنفسنا بما هو جديد وحديث وسائد. لقد توصل بعض الناس للترويج عن فكرة أنه من خلال التكنولوجيا يمكننا التغلب بطريقة أو بأخرى على الموت نفسه. بشكل عام، تمنحنا التكنولوجيا شعورًا بأن لدينا قوى شبيهة بالقدر الذي يمكننا من إطالة أمد الحياة وتجاهل الواقع لفترة طويلة. بهذا المعنى، لسنا أقوى من أسلافنا الأكثر بدائية. لقد وجدنا ببساطة طرقًا جديدة لنخدع أنفسنا.

كنتيجة طبيعية لكل ذلك، نجد بالكاد أي شخص يرغب في مناقشة الموضوع كواقع شخصي نواجهه جميعًا، وكيف يمكننا إدارته بطريقة صحية. الموضوع ببساطة من المحرمات. وبموجب قانون الطبيعة البشرية، عندما نذهب بعيدًا في إنكارنا، فإن التأثير المتناقض يسيطر علينا في الاتجاه السلبي، مما يجعل حياتنا أكثر تقييدًا وفناءً.

لقد أدركنا فناءنا في وقت مبكر جدًا في مرحلة الطفولة، وقد ملأنا هذا بقلق لا يمكننا تذكره، لكن ذلك كان حقيقيًا للغاية. مثل هذا القلق لا يمكن أن تتمناه أو تنكره.

يبقى فينا كبالغين في شكل كامن بقوة. عندما نختار قمع فكرة الموت، يصبح قلقنا أقوى فقط من خلال عدم مواجهة مصدره. إن أدنى حادثة أو عدم اليقين بشأن المستقبل سوف تميل إلى إثارة هذا القلق وحتى جعله مزمنًا. لمحاربة ذلك، فإننا نميل إلى تضييق نطاق أفكارنا وأنشطتنا؛ إذا لم نترك مناطق الراحة لدينا فيما نفكر فيه

ونفعله، فيمكننا حينئذٍ أن نجعل الحياة قابلة للتنبؤ بها ونشعر بأنها أقل عرضة للقلق. سيكون لبعض الإدمان على الأطعمة أو المنشطات أو أشكال الترفيه تأثير باهت مماثل.

إذا أخذنا ذلك إلى حد بعيد، فقد نصبح أكثر استغراقاً بالذات وأقل اعتمادًا على الأشخاص، الذين غالبًا ما يثيرون قلقنا بسلوكهم غير المتوقع.

يمكننا وصف التناقض بين الحياة والموت بالطريقة التالية: الموت هو السكون المطلق، دون حركة أو تغيير باستثناء الانحلال. في الموت نحن منفصلون عن الآخرين وحدنا تماماً. الحياة من ناحية أخرى هي الحركة، والاتصال بأشياء حية أخرى، وتنوع أشكال الحياة. من خلال إنكار وقمع فكر الموت، نُطعم مخاوفنا ونصبح أكثر شبهاً بالموت من الداخل – مفصولين عن الآخرين، تفكيرنا المعتاد والمتكرر، مع القليل من الحركة والتغيير الشاملين. من ناحية أخرى، فإن الألفة والاقتراب من الموت، والقدرة على مواجهة التفكير به لها تأثير متناقض يجعلنا نشعر بأننا أكثر حيوية.

من خلال الاتصال بحقيقة الموت ، فإننا نتواصل بشكل أعمق مع واقع الحياة. بفصل الموت عن الحياة وقمع وعينا به، فإننا نفعل العكس.

ما نطلبه في العالم الحديث هو وسيلة لخلق تأثير مفارقة إيجابي لأنفسنا. ما يلي هو محاولة لمساعدتنا على تحقيق ذلك، من خلال صياغة فلسفة عملية لتحويل الوعي لفنائنا إلى شيء منتج ومفيد للحياة.

فلسفة الحياة من خلال الموت

المشكلة بالنسبة لنا نحن البشر هي أننا ندرك فنائنا، لكننا خائفون من مواصلة هذا الوعي. يبدو الأمر كما لو أننا على شاطئ محيط شاسع ونمنع أنفسنا من استكشافه، بل نعيد ظهورنا إليه. الغرض من وعينا هو أن نأخذه بعيداً قدر الإمكان. هذا هو مصدر قوتنا كنوع، ما نحن مدعوون للقيام به. تعتمد الفلسفة التي نتبناها على قدرتنا على السير في الاتجاه المعاكس الذي نشعر به عادة تجاه الموت – أن ننظر إليه عن كثب وعمق، لمغادرة الشاطئ واستكشاف طريقة مختلفة للاقتراب من الحياة والموت، مع الأخذ في ذلك بقدر ما في وسعنا.

فيما يلي خمس استراتيجيات رئيسية، مع تمارين مناسبة، لمساعدتنا في تحقيق ذلك. من الأفضل أن نضع الأمور الخمسة موضع التطبيق، بحيث يمكن لهذه الفلسفة أن تتسرب إلى وعينا اليومي وتغيير تجربتنا من الداخل.

إجعل الوعي عنيفاً. بدافع الخوف، نقوم بتحويل الموت إلى تجريد، فكرة يمكن أن نفكر فيها بين الحين والآخر أو قمعها. لكن الحياة ليست فكرة؛ إنها حقيقة جسدية ودموية، شيء نشعر به من الداخل. لا يوجد شيء مثل الحياة بدون موت. فناؤنا هو مجرد حقيقة جسد ودم مثل الحياة. من لحظة ولادتنا، هو وجود داخل أجسادنا، حيث تموت خلايانا ونتقدم في العمر. نحن بحاجة لتجربة ذلك بهذه الطريقة. لا ينبغي لنا أن نرى ذلك كأمر مهووس أو مرعب. إن تجاوز هذه الكتلة من عقولنا التي يمثل فيها الموت تجريدًا له تأثير تحرري كبير، حيث يربطنا أكثر ماديًا بالعالم من حولنا ويزيد من حواسنا.

عادةً ما نمر بالحياة في حالة تشتت انتباهنا للغاية، بما يشبه الحلم، مع تحول نظرتنا إلى الداخل. يدور معظم نشاطنا العقلي حول التخيلات والاستياء الداخلية تمامًا والتي

لا علاقة لها بالواقع. يشدّ الاقتراب من الموت فجأة انتباهنا لأن جسمنا كله يستجيب للتهديد. نشعر بتدفق الأدرينالين، حيث يضخ الدم بقوة أكبر للدماغ ومن خلال الجهاز العصبي. يركز هذا الأمر على مستوى أعلى بكثير ونلاحظ تفاصيل جديدة، ونرى وجوه الناس في ضوء جديد، ونشعر بعدم الثبات في كل شيء من حولنا، مما يعمق استجاباتنا العاطفية. هذا التأثير يمكن أن يستمر لسنوات، وحتى عقود.

لا يمكننا إعادة إنتاج تلك التجربة دون المخاطرة بحياتنا، لكن يمكننا اكتساب بعض التأثير من خلال جرعات أصغر. يجب أن نبدأ بالتأمل في موتنا والسعي لتحويله إلى شيء أكثر واقعية وجسدية. في الواقع، في التحرك في هذا الاتجاه، نحقق تقدماً كبيراً في تقليل قلقنا المزمن.

يمكننا استخدام خيالنا في هذا أيضًا، من خلال تصور اليوم الذي يصل فيه موتنا، أين قد نكون، كيف يمكن أن يأتي. يجب أن نجعل ذلك حياً قدر الإمكان. يمكن أن يكون غداً. يمكننا أيضًا أن نحاول النظر إلى العالم كما لو كنا نشاهد الأشياء للمرة الأخيرة – الأشخاص من حولنا، والمشاهد والأصوات اليومية، واهتزاز حركة المرور، وصوت الطيور، والرؤية خارج نافذتنا. دعونا نتخيل أن هذه الأشياء لا تزال مستمرة بدوننا، ثم فجأة نشعر بأننا قد عاودنا الحياة – ستظهر هذه التفاصيل نفسها الآن في ضوء جديد، فلا يتم اعتبارها أمراً مفروغاً منه أو مُدرَكَة جزئياً. دع غموض كل أشكال الحياة يغرق فيه. استقرار وثبات الأشياء التي نراها هي مجرد أوهام.

يجب ألا نخاف من آلام الحزن التي تنجم عن هذا التصور. إن ضيق أفق مشاعرنا، التي عادةً ما تكون حول احتياجاتنا واهتماماتنا الخاصة، تنفتح الآن على العالم وعلى جاذبية الحياة نفسها، وينبغي أن نرحب بذلك.

أيقظ نفسك على قصر الحياة. عندما نفصل دون وعي أنفسنا عن الوعي بالموت، فإننا نقيم علاقة معينة بالوقت – علاقة فضفاضة ومنتفخة إلى حد ما. لقد جئنا لنتخيل أنه لدينا دائمًا وقت أكثر مما هو في الواقع. تتجرف عقولنا إلى المستقبل، حيث تتحقق آمالنا ورغباتنا. إذا كان لدينا خطة أو هدف، فإننا نجد صعوبة في الالتزام به مع الكثير من الطاقة. سنصل إليه غدًا، نخبر أنفسنا بذلك. ربما يتم إغراءنا في الوقت الحاضر بالعمل على هدف أو خطة أخرى – يبدو أنها كلها جذابة ومختلفة، فكيف يمكننا الالتزام الكامل بواحدة أو بأخرى؟ نشعر بقلق عام، حيث أننا نشعر بالحاجة إلى إنجاز الأمور، لكننا دائمًا نؤجل ونبعثر قواتنا.

ثم، إذا فُرِض علينا موعد نهائي في مشروع معين، فإن العلاقة التي تشبه الحلم بالوقت قد تحطمت، ولسبب غامض نجد التركيز لننجز في أيام ما استغرقناه أسابيعاً أو شهورًا. التغيير الذي فرض علينا في الموعد النهائي له مكون مادي: يتدفق الأدرينالين لدينا، ويملأنا بالطاقة وتركيز العقل، مما يجعله أكثر إبداعًا. من المنشط أن نشعر بالالتزام التام للعقل والجسم لغرض واحد، وهو شيء نادراً ما نختبره في العالم اليوم، في حالتنا المُشتتة.

يجب أن نفكر في فنائنا كنوع من الموعد النهائي المستمر، وإعطاء تأثير مماثل كما هو موضح أعلاه لجميع أعمالنا في الحياة. يجب أن نتوقف عن خداع أنفسنا: يمكن أن نموت غدًا، وحتى إذا عشنا ثمانين عامًا آخر، فهذا ليس سوى قطرة في محيط اتساع الوقت، ويمر دائمًا بسرعة أكبر مما نتخيل. علينا أن نستيقظ على هذا الواقع ونجعله تأملًا مستمرًا.

قد يدفع هذا التأمل بعض الناس إلى التفكير، "لماذا تهتم بتجربة أي شيء؟ ما الهدف من هذا الجهد الكبير، عندما نموت في النهاية؟ من الأفضل أن تعيش من أجل ملذات اللحظة. "هذا ليس تقييماً واقعياً ولكنه مجرد شكل آخر من أشكال التهرب. إن

تكريس أنفسنا للمتعة والانحرافات هو تجنب التفكير في تكاليفها وتخيل أننا نستطيع أن نخدع الموت بإغراق الفكر. من خلال تكريس أنفسنا للمتعة، يجب أن نبحث دائمًا عن عمليات تحويل جديدة للحفاظ على الملل بعيدًا، وهو أمر مرهق. يجب علينا أيضاً أن نرى احتياجاتنا ورغباتنا أكثر أهمية من أي شيء آخر.

يبدأ هذا الشعور بأن يكون بلا روح مع مرور الوقت، وتصبح الأنا الخاصة بنا شائكة بشكل خاص إذا لم نحقق طريقنا. مع مرور السنين، نشعر بالمرارة والاستياء على نحو متزايد، مسكونين بمعنى أننا لم نحقق شيئًا وأهدرنا إمكاناتنا.

دع الوعي بقِصر الحياة يوضح تصرفاتنا اليومية. لدينا أهداف للوصول، ومشاريع لإنجازها، والعلاقات لتحسينها. قد يكون هذا هو مشروعنا الأخير، معركتنا الأخيرة على الأرض، بالنظر إلى أوجه عدم اليقين في الحياة، ويجب علينا الالتزام التام بما نقوم به.

من خلال هذا الوعي المستمر، يمكننا أن نرى ما يهم حقًا، وكيف تثير المشاجرات الصغيرة والملاحقات الجانبية الإلهاءات. نريد هذا الشعور بالإشباع الذي يأتي من إنجاز الأمور. نحن نريد أن نفقد الأنا في هذا الشعور بالتدفق، حيث تكون عقولنا في وحدة مع ما نعمل عليه. عندما نبتعد عن عملنا، فإن الملذات والانحرافات التي نتابعها لها معنى وكثافة أكثر، بمعرفة تلاشيها.

أنظر إلى الفناء في الجميع. يذبح البشر الآلاف من إخوانهم من البشر، غالبًا في الحروب، مع رؤية مثل هذه الوفيات الجماعية لا تثير أي أدنى إحساس بالتعاطف. لكن في هذه الحالات، يشعر المسلحون بالفصل عن أولئك الذين يقتلونهم، والذين يرون أنهم أقل من البشر وتحت سلطتهم. مع الطاعون، لا يدخر أي شخص، بغض النظر عن ثروته أو مركزه في الحياة. الجميع على قدم المساواة في خطر. بالشعور

بالضعف الشخصي ورؤية ضعف أي شخص آخر، يختفي الشعور الطبيعي بالفرق والامتياز لدى الناس، ويظهر تعاطف معمم غير مألوف. هذا يمكن أن يكون حالة ذهنية طبيعية، إذا استطعنا أن نتصور فقط مدى ضعف وموت الآخرين غير المنفصلين عن بلدنا.

من خلال فلسفتنا، نريد تصنيع تأثير التطهير الذي يحدثه الطاعون على ميولنا القبلية واستغراقنا الذاتي المعتاد. نريد أن نبدأ ذلك على نطاق أصغر، من خلال النظر أولاً إلى من حولنا، في منزلنا ومكان عملنا، ورؤية وتخيل موتهم ونلاحظ كيف يمكن أن يغير ذلك مفهومنا عنهم فجأة.

يمكننا أن نأخذ هذا التأمل أبعد من ذلك. دعونا نلقي نظرة على المشاة في أي مدينة مزدحمة ونفهم أنه خلال تسعين عامًا، من المحتمل ألا يكون أي منهم على قيد الحياة، بما في ذلك نحن. فكر في الملايين والمليارات الذين أتوا بالفعل وذهبوا ودفنوا ونُسيوا منذ زمن طويل، غنيًا وفقيرًا على حد سواء. مثل هذه الأفكار تجعل من الصعب الحفاظ على إحساسنا بالأهمية الكبرى، والشعور بأننا مميزون وأن الألم الذي قد نعانيه ليس مثل الآخرين.

كلما تمكنا من إنشاء هذا الارتباط العنيف للناس من خلال فنائنا المشترك، كلما تمكنا من التعامل مع الطبيعة البشرية بكل أنواعها بالتسامح والنعمة. هذا لا يعني أننا نفقد اليقظة بالنسبة لأولئك الذين يشكلون خطورة وصعوبة. في الواقع، يمكن أن تساعدنا رؤية الفناء والضعف لدى أكثر الأفراد كرهاً في تقليل حجمها والتعامل معها من مساحة أكثر حيادية واستراتيجية، وليس أخذها في الاعتبار شخصياً.

بشكل عام، يمكننا القول أن شبح الموت هو ما يدفعنا نحو إخواننا البشر ويجعلنا متعطشين للحب. الموت والحب مترابطان بشكل لا ينفصم. إن الانفصال والتفكك

المطلقين اللذين يمثلهما الموت يدفعاننا إلى الاتحاد والتكامل مع الآخرين. خَلقَ وعينا الفريد للموت شكلنا الخاص من الحب. ومن خلال تعميق الوعي بموتنا، سنقوم فقط بتقوية هذا الدافع، ونخلص أنفسنا من الانقسامات والانفصالات التي لا معنى لها والتي تصيب البشرية.

احتضن كل الألم والشدائد. الحياة بطبيعتها تنطوي على الألم والمعاناة. والشكل النهائي لهذا هو الموت نفسه. في مواجهة هذا الواقع، لدينا البشر خيار بسيط: يمكننا أن نحاول تجنب اللحظات المؤلمة وكتم تأثيرها بتشتيت انتباهنا أو تناول المخدرات أو الانخراط في سلوك إدمان. يمكننا أيضًا تقييد ما نفعله – إذا لم نحاول بذل جهد كبير في عملنا، وإذا قللنا من طموحاتنا، فلن نعرض أنفسنا للفشل والسخرية. إذا قطعنا العلاقات في وقت مبكر، يمكننا التهرب من أي لحظات حادة ومؤلمة من الانفصال.

في جذور هذا النهج هو الخوف من الموت نفسه، والذي يثبت علاقتنا الأولية بالألم والشدائد، ويصبح التجنّب نمطنا. عندما تحدث أشياء سيئة، يكون رد فعلنا الطبيعي هو تقديم شكوى حول ما تجلبه لنا الحياة، أو ما لا يفعله الآخرون بالنسبة لنا، والتراجع أكثر من المواقف الصعبة. تأثير الموت السلبي المتناقض يثبت.

الخيار الآخر المتاح لنا هو أن نلزم أنفسنا بما أسماه فريدريش نيتشه amor fati حب القدر: "إن صيغتي للعظمة في إنسان هي حب القدر: أن المرء لا يريد أن يكون شيئًا غيره، وليس في المستقبل، وليس في الماضي، وليس في الأبدية. ليس فقط لتحمل ما يحدث بالضرورة. . . ولكن أن تحب ذلك" .

ما يعنيه هذا هو ما يلي: هناك الكثير في الحياة لا يمكننا السيطرة عليه، مع الموت كمثال على ذلك. سنواجه المرض والألم الجسدي. سنمرّ بالانفصال مع الناس.

سنواجه إخفاقات من أخطائنا الخاصة وإلحاق الأذى الشديد بأخواننا من البشر. ومهمتنا هي قبول هذه اللحظات، وحتى احتضانها، ليس للألم بل لإتاحة الفرص للتعلم وتقوية أنفسنا. في القيام بذلك، نحن نؤكد الحياة نفسها، وقبول جميع إمكاناتها. وفي قلب هذا هو قبولنا الكامل للموت.

لقد وضعنا ذلك موضع التطبيق من خلال رؤية الأحداث باستمرار على أنها مصيرية – كل شيء يحدث لسبب ما، والأمر متروك لنا لاستنباط الدرس.

عندما نعاني من المرض، نرى لحظات مثل هذه الفرصة المثالية للتراجع عن العالم والابتعاد عن الانحرافات، والتباطؤ، وإعادة تقييم ما نقوم به، وتقدير فترات الصحة الجيدة المتكررة. تُعدُّ القدرة على تعويد أنفسنا على درجة ما من الألم الجسدي، دون أن نتوصل فورًا إلى شيء يخفف من ذلك، من المهارات الحياتية المهمة.

عندما يقاوم الناس إرادتنا أو ينقلبون ضدنا، نحاول تقييم ما فعلناه خطأ، لمعرفة كيف يمكننا استخدام هذا لتثقيف أنفسنا بشكل أكبر في الطبيعة الإنسانية وتعليم أنفسنا كيفية التعامل مع أولئك الذين يكونون مراوغين وغير مقبولين. عندما نتحمل المخاطر ونفشل، نرحب بفرصة التعلم من التجربة. عندما تفشل العلاقات، نحاول أن نرى ما هو الخطأ في الديناميكية، وما الذي كان مفقودًا بالنسبة لنا، وماذا نريد من العلاقة التالية. نحن لا نعزل أنفسنا من ألم إضافي عن طريق تجنب مثل هذه التجارب.

في كل هذه الحالات، سنواجه بالطبع آلام جسدية وعقلية، ويجب ألا نخدع أنفسنا بأن هذه الفلسفة ستحول السلبية على الفور إلى إيجابية. نحن نعلم أنها عملية ويجب أن نتحمل الضربات، لكن مع مرور الوقت ستذهب عقولنا إلى العمل لتحويل ذلك إلى تجربة تعليمية. مع الممارسة ، يصبح التحويل أسهل وأسرع.

يتمتع حب القدر هذا بالقدرة على تغيير كل ما نختبره وتخفيف الأعباء التي نتحملها. لماذا تشكو من هذا أو ذاك، عندما نرى في الواقع أن مثل هذه الأحداث تحدث لسبب ما وفي النهاية تنوّرنا؟ لماذا تشعر بالحسد على ما لدى الآخرين، عندما نمتلك شيئًا أكبر بكثير – النهج النهائي للحقائق القاسية للحياة؟

إفتح العقل إلى السمو. فكّر في الموت كنوع من العتبة التي يجب أن نتخطاها جميعًا. على هذا النحو، هو يمثل الغموض النهائي. لا يمكننا العثور على الكلمات أو المفاهيم للتعبير عن ما هو عليه. نحن نواجه شيئًا غير معروف حقًا. لا يمكن لأي قدر من العلوم أو التكنولوجيا أو الخبرة حل هذا اللغز أو نطقه. نحن البشر يمكن أن نخدع أنفسنا بأننا نعرف كل شيء تمامًا، ولكن عند هذه العتبة نُترك أخيرًا جاهلين ونتلمس طريقه.

هذه المواجهة مع شيء لا يمكن أن نعرفه أو ننطقه هو ما يجب أن نسميه السامي، وعندما نواجه مثل هذه الأشياء، نشعر بلمسة من الخوف ولكننا أيضًا مرعبون ونتساءل. يتم تذكيرنا بصغر حجمنا، وبأكثر قوة وأقوى من إرادتنا التافهة. إن الشعور بالسمو هو الترياق المثالي لرضانا عن النفس ولشواغل الحياة اليومية البسيطة التي يمكن أن تستهلكنا وتجعلنا نشعر بأننا فارغين إلى حد ما.

يأتي نموذج الشعور بالسمو في تأملنا في الفناء، ولكن يمكننا تدريب عقولنا لتجربة ذلك من خلال الأفكار والإجراءات الأخرى. على سبيل المثال، عندما ننظر إلى السماء ليلاً، يمكننا أن نسمح لعقولنا بمحاولة فهم ما لا نهاية للفضاء والصغر الساحق لكوكبنا، المفقود في الظلام. يمكننا أن نواجه السمو من خلال التفكير في أصل الحياة على الأرض، وكم من بلايين السنين حدث قبلها، ربما في لحظة معينة، وكيف كان ذلك غير مرجحاً، بالنظر إلى الآلاف من العوامل التي كان عليها أن تتلاقى لتجربة الحياة لتبدأ على هذا الكوكب. إن مثل هذه الكميات الهائلة من الوقت

والأصل الفعلي للحياة يتجاوز قدرتنا على وضع تصور لها، ويترك لنا إحساساً بالسمو.

يمكننا أن نأخذ ذلك إلى أبعد من ذلك: منذ عدة ملايين من السنين، بدأت التجربة الإنسانية عندما انفصلنا عن أسلافنا الرئيسيين. ولكن بسبب طبيعتنا الجسدية الضعيفة والأعداد الصغيرة، واجهنا خطر الانقراض المستمر. إذا حدث هذا الحدث الأكثر من المرجح – كما حدث لكثير من الأنواع، بما في ذلك أنواع أخرى من البشر – لكان العالم قد اتخذ منعطفًا مختلفًا كثيرًا. هذا يجعلنا ننظر إلى وجودنا الحالي كحالة فردية، وهو أمر نعتبره أمراً مفروغاً منه، كحدث غير محتمل، بالنظر إلى جميع العناصر المحظورة التي يجب أن تقع في مكانها.

يمكننا تجربة السمو من خلال التفكير في أشكال الحياة الأخرى. لدينا إيماننا حول ما هو حقيقي قائم على أنظمتنا العصبية والحسية.

يمكننا أيضًا تعريض أنفسنا لأماكن على هذا الكوكب حيث يتم خلط كل نقاط البوصلة العادية لدينا – ثقافة مختلفة تمامًا أو مناظر طبيعية معينة، حيث يبدو العنصر البشري ضعيفاً بشكل خاص. في مواجهة ما يقزّمنا ماديًا، نحن مجبرون على عكس تصورنا الطبيعي، حيث نحن مركز وقياس كل شيء.

في وجه السمو، نشعر بالارتعاش، والتنبؤ بالموت بحد ذاته، وهو أمر كبير للغاية بحيث لا يمكن أن يشمل عقولنا.

في النهاية، فكر في هذه الفلسفة بالمصطلحات التالية: منذ بداية الوعي الإنساني، أزعجنا الموت. لقد شكل هذا الإرهاب معتقداتنا ودياناتنا ومؤسساتنا والكثير من سلوكنا بطرق لا نستطيع رؤيتها أو فهمها. نحن البشر أصبحنا عبيداً لمخاوفنا وتهربنا.

عندما نقلب هذا الأمر، ونصبح أكثر وعياً بفنائنا، فإننا نختبر طعم الحرية الحقيقية. لم نعد نشعر بالحاجة إلى تقييد ما نفكر به وما نفعله، حتى نجعل الحياة قابلة للتنبؤ بها. يمكن أن نكون أكثر جرأة دون الشعور بالخوف من العواقب. يمكننا أن نتخلص من كل الأوهام والإدمان التي نستخدمها لتخدير قلقنا. يمكننا الالتزام الكامل بعملنا، وعلاقاتنا، بكل أعمالنا. وبمجرد أن نختبر بعض هذه الحرية، فإننا نريد استكشاف المزيد وتوسيع إمكانياتنا بقدر ما يتيح لنا الوقت.

